

Danziger Wirtschaftszeitung

Herausgeber: Industrie- und Handelskammer zu Danzig

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer / Polnische Wirtschaftsgesetze in deutscher Übertragung / Danziger Juristen-Zeitung

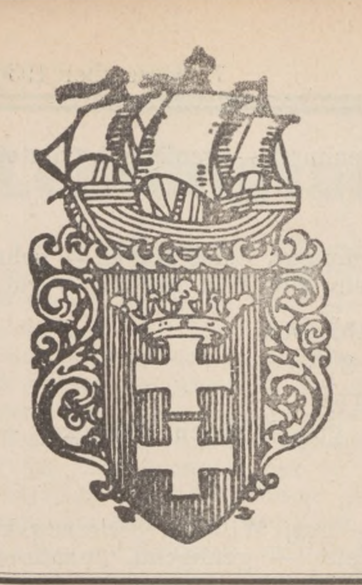
Mitteilungsorgan

der Fachgruppe Brauereien und Mälzereien, der Fachgruppe Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe, der Fachgruppe Grundstücks- und Hypothekenmakler, der Fachgruppe Kohlenplatzhandel, der Fachgruppe Kolonialwaren- und Feinkost-Einzelhandel, der Fachgruppe Papierwaren-Einzelhandel, der Fachgruppe Tabakwaren-Einzelhandel, der Fachgruppe Vervielfältigungs- und papierverarbeitende Industrie, der Fachgruppe zuckerverarbeitende Industrie, des Danziger Assekuranz-Klub e. V., des Schuhhändlervereins von Danzig und Umgebung, des Verbandes der Zentralheizungs-Industrie, des Verbandes der Eisen- und Wirtschaftswarenhändler, des Verbandes der Danziger Lederwirtschaft, des Verbandes der Metallindustriellen, des Vereins Danziger Handelsvertreter e. V., des Vereins Danziger Holzexporteure, des Vereins Danziger Holzmakler, des Vereins der Konfitürengeschäfte, des Vereins der Likörfabrikanten, des Vereins Danziger Spediteure e. V., des Vereins des Textileinzelhandels e. V., des Vereins der Weingroßhändler, der Wirtschaftsgruppe Ambulantes Gewerbe.

7. SEPTEMBER 1936 | NUMMER 36/37 | 16. JAHRGANG

Aus dem Inhalt:

Inhalt:



Danziger Wirtschaftszeitung

Herausgeber: Industrie- u. Handelskammer zu Danzig

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer zu Danzig
Polnische Wirtschaftsgesetze in deutscher Übertragung
Danziger Juristen-Zeitung

7. SEPTEMBER 1936 Nr. 36/37 16. JAHRGANG

Erste kaufmännische Gehilfenprüfung bei der Industrie- und Handelskammer zu Danzig

Nachdem bei der Industrie- und Handelskammer zu Danzig bereits seit einer Reihe von Jahren regelmäßig gewerbliche Gehilfenprüfungen stattgefunden haben, ist die Kammer in diesem Jahre erstmalig zur Durchführung kaufmännischer Gehilfenprüfungen geschritten. In den ersten Monaten des Jahres wurde zunächst ein Amt für kaufmännisches Prüfungswesen errichtet, außerdem Prüfungsausschüsse für die einzelnen Handelszweige, (vergleiche den Bericht in Nr. 9 der DWZ vom 2. 8. 1936) von denen in den folgenden Monaten der ersten Jahreshälfte die Prüfungen durchgeführt wurden. Die Prüfungen sind vorerst freiwillige Prüfungen, wenngleich für die Zukunft die Umwandlung in obligatorische Prüfungen vorgesehen ist. Demgemäß sind Prüfungen nur in den Wirtschaftszweigen durchgeführt worden, aus denen entsprechende Anmeldungen eingegangen waren, nämlich: Kolonialwaren- und Feinkost-Einzelhandel, Drogistengewerbe, Papierwaren-Einzelhandel, Getreide- und Futtermittelhandel, Textilwarenhandel sowie Gaststättengewerbe.

Nachdem sämtliche Prüfungen stattgefunden haben, sind nunmehr den Prüflingen die Zeugnisse ausgehändigt worden. Am 3. September versammelten sich die jungen Kaufmannsgehilfen im großen Sitzungssaal der Industrie- und Handelskammer zu Danzig, um im Rahmen einer würdig ausgestalteten Feier ihre Prüfungszeugnisse aus der Hand des Präsidenten der Industrie- und Handelskammer, H. Schnee, entgegenzunehmen.

Im Namen des Amtes für kaufmännisches Prüfungswesen bei der Industrie- und Handelskammer begrüßte Direktor Kinski die Versammelten, unter ihnen insbesondere den Präsidenten der Industrie- und Handelskammer, den Leiter des Landesarbeitsamtes, sowie die Vertreter des Treuhänders der Arbeit und der Arbeitsfront und Hitler-Jugend. Danach erstattete der Referent der Kammer, Diplomvolkswirt R. Neumann, einen eingehenden Bericht über die durchgeführten Prüfungen, worin u. a. ausgeführt wurde:

„Bei den in diesem Jahre zum ersten Male von der Kammer durchgeführten kaufmännischen Gehilfenprüfungen handelte es sich um freiwillige Prüfungen. Sie mußten sich daher auf diejenigen Wirtschaftszweige beschränken, aus denen Anmeldungen zur Teilnahme bei der Kammer eingegangen waren. Insgesamt hatten sich 68 Prüflinge gemeldet, von denen sämtliche Prüflinge zugelassen werden konnten. Die Prüflinge verteilen sich auf die einzelnen Handelszweige wie folgt:

Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandel	19
Getreide- und Futtermittelhandel	6
Textileinzelhandel	4
Papierwareneinzelhandel	1
Versicherungsgewerbe	2
Drogistengewerbe	16
Gaststättengewerbe	20
insgesamt:	68

Das Ergebnis kann in Anbetracht der Erstmaligkeit dieser Prüfungen als zufriedenstellend bezeichnet werden, da von den insgesamt 68 Prüflingen nicht weniger als 62 die Prüfung bestanden haben. Im einzelnen waren die Ergebnisse wie folgt:

sehr gut	15	Lehrlinge
gut	23	„
befriedigend	5	„
genügend	19	„
	62	

Zu den einzelnen Zweigen ergaben die Prüfungen folgendes Bild:

Handelszweig	sehr gut:	gut:	befriedigend:	genügend:	zus.:
Kolonialwaren- und Feinkost-Einzelhandel		2	3	9	14
Getreide- u. Futtermitteleinzelhandel		2	2	2	6
Textileinzelhandel	3	1			4
Papierwareneinzelhandel		1			1
Versicherungsgewerbe		2			2
Drogistengewerbe	1	7		8	16
Gaststättengewerbe	11	8			19
	15	23	5	19	62

Besondere Beachtung verdienen die Ergebnisse bei den Handelszweigen, bei denen schon vor Errichtung der Prüfungen der Kammer in mehr oder minder großem Umfange Vorarbeiten geleistet worden sind. Diese Feststellung gilt vornehmlich für die Prüfungen im Drogistengewerbe, das sich in jahrzehntelanger Arbeit anerkennenswerte Bildungseinrichtungen geschaffen hat. Bei den Prüfungen im

Drogistengewerbe haben sämtliche Prüflinge bestanden, davon ein Prüfling mit Auszeichnung und 7 Prüflinge mit gut. Hier war auch die Zahl der Teilnehmer am größten; sie umfaßte auf Grund der früheren Vorbereitungen sämtliche Lehrlinge, die in der ersten Hälfte des Jahres ihre Lehrzeit beendet hatten.

Recht stark war auch die Beteiligung an den Prüfungen im Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandel, da in diesem Handelszweig die Lehrlinge ebenfalls bereits in früherer Zeit angehalten worden sind, sich den Prüfungen, die ursprünglich durch den Verband des Kolonialwarenhandels durchgeführt wurden, zu unterziehen. Allerdings haben 5 Lehrlinge die Prüfung nicht bestanden. Ferner wurde 1 Lehrling für die nächste Prüfung zurückgestellt. Die Prüfungen in den übrigen Handelszweigen erfaßten verhältnismäßig eine geringe Anzahl von Lehrlingen; die Ergebnisse waren als gute zu bezeichnen. Eine Sonderstellung nahm die Prüfung im Gaststättengewerbe ein, die in 2 Gruppen: für Köche und Kellner getrennt — durchgeführt wurde. Hier haben von 20 Prüflingen 19 die Prüfung abgelegt, davon mehr als die Hälfte mit dem Ergebnis „sehr gut".

Die Industrie- und Handelskammer hat bei Durchführung der Prüfung darauf Rücksicht genommen, daß es sich hier vielfach um völliges Neuland handelt und demgemäß in manchen Fällen die Anforderungen zunächst nicht zu hoch gestellt werden durften. Es ist beabsichtigt, entsprechend dem Fortgang der Arbeiten und der Erweiterung der Berufsausbildung auch die Anforderungen an die Lehrlinge strenger zu gestalten. Auf der andern Seite konnte aber festgestellt werden, daß sich zweifellos nur die besten und strebsamsten Lehrlinge zu diesen, vorerst nur freiwilligen Prüfungen gemeldet hatten. Wenn sich Bildungslücken zeigten, so lag das öfters nicht an den Lehrlingen selbst, sondern war auf Unzulänglichkeit der Ausbildungsmöglichkeiten bezw. Unterlassungssünden der Lehrherren zurückzuführen. Hier zeigte sich besonders deutlich die Notwendigkeit, die Berufsausbildung des kaufmännischen Nachwuchses mit allen Mitteln zu fördern. Sieht man aber von diesen Mängeln ab, so erscheint das Ergebnis dieser Prüfungen befriedigend und durchaus geeignet, als Ansporn für die Weiterführung dieser Neuarbeiten der Kammer zu dienen.

Im Anschluß an diesen Bericht erfolgte die Ueberreichung der Lehrzeugnisse an die Prüflinge, die von dem Präsidenten der Industrie- und Handelskammer sowie dem stellvertretenden Vorsitzenden des Prüfungsamts mit Handschlag als Jungkaufleute begrüßt wurden.

Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandel

Werner Heuer — ausreichend, Gertrud Dyck — ausreichend, Alfred Grüneberg — ausreichend, Georg Libischewski — ausreichend, Gerhard Piwolinski — ausreichend, Norbert Krause — gut, Kurt Hennig — befriedigend, Alfred Schwarz — ausreichend, Klara Martin — befriedigend, Hans Grübnau — ausreichend, Herbert Fabian — befriedigend, Georg Tiebeck — ausreichend, Siegfried Lemke — recht gut, Frieda Kordeck — ausreichend.

Getreide- und Futtermittelhandel

Herbert Quintern — befriedigend, Lucie Jaeschke — gut, Helmut Maraschewski — genügend, Reinhard Haese — gut, Erich Rabenhorst — genügend, Günter Lüking — befriedigend.

Textileinzelhandel

Erich Baumgart — Sehr gut, Luise Mayen — sehr gut, Charlotte Fey — sehr gut, Ella Harder — gut.

Papierwareneinzelhandel

Bruno Kutzborski — gut.

Versicherungsgewerbe

Siegfried Bollnow — gut, Dietrich Kollecker — gut.

Drogistengewerbe

Wilhelm Schramm — gut, Wilhelm Swierzewski — genügend, Rudolf Weiss — genügend, Johannes Wolf — genügend, Ruth Weichmann — gut, Charlotte Obst — genügend, Wilhelm Reske — gut, Herbert Neisener — gut, Siegfried Mischke — genügend, Reinhold Joost — genügend, Horst Heyn — gut, Josef Boismard — genügend, Siegfried Böttcher — gut, Ingeborg Flemming — mit Auszeichnung, Paul Gusowski — genügend, Hildegard Albrecht geb. Braun — gut.

Den Lehrlingen aus dem Gaststättengewerbe, die ihre Prüfungen mit folgendem Ergebnis abgelegt haben,

Gruppe A Köche

Ursula Thiel — gut, Hildegard Guse — gut, Elfriede Popall — gut, Elisabeth Moch — sehr gut, Ella Skibbe — sehr gut, Irmgard Zimmy — sehr gut, Gertrud Gollon — gut, Herta Schulz — gut, Gertrud Giersdorf — gut, Sophia Schöck — sehr gut, Bronja Andryskowski — sehr gut, Heinz Wogenstahl — sehr gut.

Gruppe B Kellner

Hans Schütz — sehr gut, Albert Geiger — sehr gut, Ewald Gerwien — sehr gut, Hans Nititzki — gut, Edwin Papke — sehr gut, Siegfried Radtke — sehr gut, Kurt Romczykowski — gut.

sind Zeugnisse bereits früher ausgehändigt worden.

Alsdann sprach zu den Jungkaufleuten der Präsident der Industrie- u. Handelskammer, H. Schnee. In seinen Worten erinnerte er die jungen Arbeitskameraden an die Aufgaben, die ihnen in dem neuen Abschnitt ihres Lebens gestellt sein werden, um danach u. a. auszuführen:

„Deutschland hat sich durch die Tat des Führers zu neuem Schaffen aufgerafft. Auf allen Gebieten ist die Ausrichtung auf das Leistungsprinzip vollzogen. Dieses Leistungsprinzip verpflichtet alle Volksgenossen, insbesondere aber die Jugend, der die Aufgabe zufällt, das begonnene Werk fortzuführen und dereinst zu vollenden. Ihre Aufgabe und ihre Pflicht ist es, durch erhöhte Arbeit die Mängel auszugleichen, die die Kargheit unseres Bodens und die Ungunst unseres Klimas bewirken. Voraussetzung für den Erfolg dieser Arbeit ist, daß die Jugend zunächst an sich selbst arbeitet, daß sie sich fortbildet, um in ihrem Beruf möglichst hohe Leistungen zu erreichen. Wenn es ihr dann gelingt, diese Arbeit zu leisten, dann dient die Jugend nicht nur sich selbst und ihrem eigenen Fortschritt, sondern sie dient damit auch dem Wohl des gesamten deutschen Volkes."

Die Führerehrung beschloß die eindrucksvolle Feier.

Lehrlingsausbildung im Einzelhandel

Die von den im folgenden noch genannten Organisationen herausgegebenen Richtlinien, deren Wortlaut wir unten zum Abdruck bringen, behandeln eingehend die Anforderungen, die an die Lehrherren und Lehrbetriebe gestellt werden müssen. Denn von der richtigen Auswahl der Ausbildungsstätten hängt der Erfolg der Nachwuchserziehung ab. Bei der Bemessung des Ausbildungsinhaltes ist man von dem guten Durchschnitt der in den Mittel- und Kleinbetrieben anzutreffenden Ausbildungsmöglichkeiten ausgegangen. Der Lehrling soll die Ware kennenlernen, im Verkauf, in der Beratung und Betreuung der Kunden unterrichtet und schließlich auch in den wichtigsten Büro- und Lagerarbeiten des Einzelhandels ausgebildet werden. In einem den Richtlinien beigefügten Merkblatt wird den Lehrherren eine zweckmäßige Verteilung des Wissenstoffs auf die einzelnen Lehrjahre empfohlen. Die in den Ausbildungsrichtlinien niedergelegten Leitgedanken für die inhaltliche Gestaltung der Lehre gelten auch als Grundrichtlinen für die Kaufmannsgehilfenprüfung, der sich jeder Einzelhandelslehrling am Schluß seiner Lehrzeit unterziehen muß. Als Beleg für die Ausbildung in den einzelnen Gebieten ist mit Genehmigung des Reichs- und Preußischen Arbeitsministers ein Lehrheft geschaffen worden, in das der Lehrling laufend genaue Eintragungen über den Gang seiner Ausbildung zu machen hat.

Nachdem das Einzelhandelsschutzgesetz den Zustrom sachlich und persönlich ungeeigneter oder unzuverlässiger Personen als Betriebsführer im Einzelhandel abriegelt, ist nunmehr einer natürlichen Entwicklung vom Kaufmannslehrling über den Kaufmannsgehilfen zum Kaufmann im Einzelhandel der Weg geebnet. Es liegt nun an jedem Einzelhandelskaufmann und an den ihn betreuenden Organisationen, diese Entwicklung tatkräftig zu fördern.

Richtlinien
für die Ausbildung von Lehrlingen im Einzelhandel.

Bedeutung der Richtlinien.

Die nachstehenden Richtlinien sind in Gemeinschaftsarbeit von der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, der Deutschen Arbeitsfront: Amt für Arbeitsführung und Berufserziehung, Jugendamt, der Reichsjugendführung und der Arbeitsgemeinschaft der Industrie- und Handelskammern aufgestellt worden. Sie finden die volle Billigung und Unterstützung der Reichswirtschaftskammer und der Reichsgruppe Handel. Diese Gliederungen haben sich verpflichtet, mit allen ihnen zu Gebote stehenden Mitteln für die Einhaltung dieser Richtlinien einzutreten und für die Aufklärung ihrer Mitglieder über die Bedeutung derselben zu sorgen.

Die Richtlinien haben den Zweck, den Kaufleuten des . . . . . . Einzelhandels Anhaltspunkte für die Ausbildung ihrer Lehrlinge zu geben und damit der notwendigen Leistungssteigerung des Berufsnachwuchses zu dienen. Die Richtlinien dürfen nicht zu einer Schematisierung der Ausbildung führen. Die Ausbildung des Lehrlings muß vielmehr individuell gehalten sein und sich insbesondere auch nach der Eigenart des Betriebes richten. Lehrherr und Lehrling können den in diesen Richtlinien gestellten Anforderungen nur entsprechen, wenn sie gewillt sind, ihren Beruf im nationalsozialistischen Geiste zu erfüllen. Dieser Geist soll beide, Lehrherrn und Lehrling, binden und die Lehre zu einem Verhältnis der Treue und echter Erziehungsgemeinschaft werden lassen. Es ist Ehrenpflicht des Lehrherrn und des Lehrlings, die in diesen Richtlinien gestellten Anforderungen gewissenhaft zu erfüllen.

1. Lehrziel.

Ziel der Lehre ist die Heranbildung zum fachlich durchgebildeten Kaufmann im . . . . . . Einzelhandel, der sich einen bestimmten Grundstock allgemeinen kaufmännischen Wissens und Könnens angeeignet hat und dadurch nach entsprechender Einarbeitungszeit befähigt ist, auch auf anderen kaufmännischen Gebieten tätig zu sein. Es kommt bei der Ausbildung vor allem darauf an, daß der Lehrling am Ende seiner Lehrzeit sein Wissen und seine Fähigkeiten in der täglichen Berufsarbeit anzuwenden versteht. Es ist daher besonderer Wert auf die praktische Erziehung in den Betrieben zu legen. Darüber hinaus ist in dem Lehrling Verständnis zu wecken für die Zusammenhänge seines Geschäftes und seines Geschäftszweiges mit der Gesamtwirtschaft.

2. Anforderungen an den Lehrherrn und den Lehrbetrieb.

Die Ausbildung von Lehrlingen hat zur Voraussetzung, daß sowohl nach der Person des Lehrherrn als auch nach der Art des Lehrbetriebes die Gewähr gegeben ist, das in Ziffer 1 aufgestellte Lehrziel zu erreichen.

a) Der Lehrherr muß Reichsbürger und fachlich und persönlich zur Lehrlingsausbildung geeignet sein. Er muß die ihm in der beruflichen und menschlichen Erziehung des Lehrlings obliegenden Pflichten persönlich ausüben. Sind diese Anforderungen nicht erfüllt, so hat der Lehrherr einen geeigneten Vertreter zu bestellen. Lehrlinge darf nicht einstellen, wer sittlich ungeeignet ist, insbesondere, wer wegen Sittlichkeitsdeliktes, Vermögensdeliktes oder schweren Verstoßes gegen den lauteren Wettbewerb vorbestraft ist. In diesen Fällen ist auch die Bestellung eines Vertreters nicht zulässig, um eine Lehrlingshaltung zu ermöglichen. Der Lehrherr soll über 25 Jahre alt sein.

b) Der Lehrbetrieb muß dem Lehrling im Rahmen seines üblichen Ausbildungsganges in seiner praktischen Arbeit eine hinreichende Uebersicht über die Waren (Artikel und Qualitäten) eines bestimmten Fachgebietes übermitteln können. Der Lehrbetrieb muß dem Lehrling ferner im Rahmen des Ausbildungsganges die Grundbegriffe kaufmännischer Betriebsführung unmittelbar vermitteln. Betriebe, die sich in wirtschaftlichen oder finanziellen Schwierigkeiten befinden, dürfen während dieser Zeit keine Lehrlinge neu einstellen. Um eine geordnete Ausbildung des Berufsnachwuchses sicherzustellen, muß die Zahl der in einem Betrieb tätigen Lehrlinge zum Umfang und der Art des Betriebes in einem gesunden Verhältnis stehen. Regelung dieser Frage durch gesetzliche oder Tarifordnung ist in allen Fällen zu beachten.

3. Anforderungen an den Lehrling.

Wer als Lehrling in den Einzelhandel eintreten will, muß grundsätzlich das Ziel einer Volksschule erreicht haben. Er muß über Ordnungssinn, Arbeitsfreude, geistige Beweglichkeit verfügen, höflich, ehrlich, anstellig, peinlich sauber und gesund sein.

. . . .

(Hier sind besondere fachliche Anforderungen hineinzusetzen.)

Er soll insbesondere die Grundrechnungsarten und das kaufmännische Rechnen, besonders das Kopfrechnen, beherrschen, er muß sicher in der Rechtschreibung sein und eine gute Handschrift haben.

Die Berufsberatungsstellen der Arbeitsämter leisten gute Hilfe bei der Wahl des Berufes und der Auswahl der Lehrlinge. Ihre rechtzeitige Inanspruchnahme wird dringend empfohlen.

4. Art der Ausbildung.

Die gesamte Lehrlingsausbildung muß so gestaltet sein, daß durch die praktische Arbeit sowie durch zusätzliche Schulung die Erreichung des unter 1. genannten Lehrziels gewährleistet ist. Dabei sind besonders die nachstehenden Leitgedanken zu beachten. Sie gelten auch als Grundrichtlinien für die kaufmännische Gehilfenprüfung, der sich der Lehrling beim Abschluß seiner Lehrzeit unterziehen muß.

Einzelheiten über Form und Inhalt der Gehilfenprüfung ergeben sich aus den Prüfungsbestimmungen der zuständigen Industrie- und Handelskammer.

a) Warenkenntnisse sind die Grundlage der Arbeit des Einzelhändlers. Der Lehrling muß erfahren:

Beachtenswertes beim Verkauf der Ware,
Verwendungsmöglichkeiten der Ware,
Pflege und Lagerung der Ware,
technische Handgriffe oder chemische Vorgänge bei Bearbeitung,
Verarbeitung und Gebrauch der Ware,
gesetzliche Vorschriften über Beschaffenheit, Preis und Verkehr mit der Ware,
Warenprüfung,
Ueberblick über die Warensortimente, unter besonderer Berücksichtigung des Qualitätsgedankens,
Herkunft, Herstellungsweise und Einkauf der Ware,
Warenkalkulation und Kostenrechnung,
richtige Werbung und Dekoration.

b) Verkaufstätigkeit, Beratung und Betreuung der Kunden sind für den Einzelhändler besonders wichtig. Der Lehrling muß daher darüber unterrichtet werden, daß der Erfolg jeder kaufmännischen Tätigkeit insbesondere auch von der richtigen Behandlung des Kunden abhängt. Neben der Beherrschung der Warenkunde und des kaufmännischen Wissens sind daher gute Umgangsformen im Verkehr mit der Kundschaft erforderlich. Der Lehrling muß in der Lage sein, Verkaufshandlungen zu einem den Kunden wie das eigene Geschäft befriedigenden Abschluß zu bringen.

c) Die richtige Betriebsorganisation ist für den Erfolg der Arbeit des Einzelhändlers entscheidend. Hier soll der Lehrling kennenlernen:

Wareneingang und Versand,
Lagerhaltung,
Geld- und Kreditwesen (mit den Grundsätzen der laufenden Finanzierung des Geschäfts),
Rechnungswesen (mit den Grundsätzen der Buchführung und Statistik),
Steuerwesen,
Sozialversicherung (Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel),
Lohnabrechnung,
Briefablage,
Briefwechsel,
Grundsätze des kaufmännischen Rechts, des Sozialrechts, Wettbewerbsrechts, fachliche Sondergesetze und die Grundsätze des Versicherungswesens,
Behördenzuständigkeit in Rechtsfragen.

. . . .

. . . .

(ist durch fachliche Besonderheiten zu ergänzen)

Wünschenswert ist weiter die Ausbildung in Kurzschrift und Maschinenschreiben.

Ueber die zweckmäßige Verteilung der Ausbildung auf die drei Lehrjahre gibt das untenstehende Merkblatt Auskunft.

Durch den Besuch der Berufs- oder Fortbildungsschule, der jedem Einzelhandelslehrling, gleich welchen Alters und welcher Vorbildung, zur Pflicht gemacht wird, soll er sein kaufmännisches Wissen erweitern und seine berufliche Ausbildung ergänzen. Außerdem wird die Teilnahme des Lehrlings an der Berufsschulungsarbeit der Deutschen Arbeitsfront dringend empfohlen.

5. Das Lehrheft.

Als Beleg für die Ausbildung in den einzelnen Aufgabengebieten ist das Lehrheft geschaffen worden. In dieses Lehrheft, das von dem Lehrherrn aufzubewahren ist, hat der Lehrling nach vorheriger Aussprache mit dem Lehrherrn laufend genaue Eintragungen über den Gang seiner Ausbildung zu machen. Diese Eintragungen sind von dem Lehrherrn zu überprüfen, unter Umständen zu ergänzen und von ihm und dem Erziehungsberechtigten halbjährlich zu unterzeichnen. Das Lehrheft dient als wichtige Unterlage für die Gehilfenprüfung. Die Eintragungen ermöglichen dem Prüfungsausschuß eine leichtere Urteilsbildung. Der Lehrherr hat das Lehrheft bei der Anmeldung des Lehrlings zur Gehilfenprüfung miteinzureichen.

6. Beratung bei der Ausbildung.

Für die Beratung der Lehrherren bei der Einstellung und Ausbildung ihrer Lehrlinge, die Abstellung auftretender Mängel und die Ausschaltung ungeeigneter Lehrherren oder Lehrbetriebe werden die dafür zuständigen Stellen sorgen.

7. Diese Richtlinien sind dem Lehrvertrag als wesentlicher Bestandteil desselben beizufügen.

Merkblatt für die Lehrlingsausbildung im . . . . Einzelhandel.

Dem Kaufmann, der Lehrlinge ausbildet, erwächst die Pflicht, sich sowohl persönlich mit vollem Ver-

antwortungsbewußtsein für diese hohe Aufgabe einzusetzen, als auch in seinem Betriebe die erforderlichen Voraussetzungen für eine gründliche Ausbildung zu schaffen. Er soll den Lehrling ferner — abgesehen von der Berufsschulpflicht — zur Teilnahme an den zusätzlichen Schulungsmöglichkeiten anhalten. Es wird dem Lehrherrn empfohlen, die Ausbildungszeit des Lehrlings (unter Berücksichtigung der Sonderverhältnisse seines Betriebes, ohne starre Schematisierung) wie folgt einzuteilen:

Erstes Lehrjahr.

Einführung des Lehrlings durch den Lehrherrn in würdiger Form. Vermittlung eines Ueberblicks über die gehandelten Waren und Grundlagen der Warenkenntnis. Mitwirkung bei der Behandlung eingehender Waren, Kenntnis der Bezeichnung, Herkunft, Art und Qualität und der handelsüblichen Mengen. Unterrichtung über Verwendungszweck und -möglichkeiten (Mitwirkung bei der Einordnung und dem Nachsortieren in die Fächer oder das Lager, Pflege der Ware, Transport vom und zum Lager usw.). Orts- und Kundenkenntnis (Verpackung und Expedition der Waren, Botengänge zu Kunden, Bank und Post usw.). Kenntnis von Maßen und Gewichten und deren Anwendung. Mitwirkung bei der Dekoration (auch Plakatschrift). Unterweisung in einfachen Vorgängen des Verkaufs, der Kasse und des Versandes sowie des Umganges mit Kunden. Mitwirkung bei Lagerbestandsaufnahmen. Anhalten zum Lesen von Fachzeitschriften.

Zweites Lehrjahr.

Weitere Vervollständigung der Warenkenntnisse, vor allem mit dem Blick auf den Kunden. Mithilfe beim Verkauf. Einfache Kontorarbeiten. Mitarbeit bei der Dekoration (auch Plakatschrift). Warenversand (Ausfertigung der Formulare für Bahn und Post, der Frachtbriefe, Adressen usw.). Belehrung über einfache Rechtsfragen (z. B. Beanstandungen durch die Kundschaft, bei Bahn- und Postsendungen, fachliche Rechtsfragen, Grundgedanken des lauteren Wettbewerbs). Mitwirkung bei Lagerbestandsaufnahmen. Kenntnis der Kassenvorgänge. Ueberblick über die Qualitäten des Warensortiments. Anhalten zum Lesen von Fachzeitschriften.

Drittes Lehrjahr.

Im dritten Lehrjahr kommt es vor allem darauf an, den Lehrling zum selbständigen Denken und zur Erledigung und Beurteilung wichtiger Geschäftsvorfälle zu erziehen. Es handelt sich insbesondere um: Unterweisung in Kontorarbeiten (z. B. Inventur, Buchführung, Statistik, Briefwechsel usw.). Verfeinerung der Kenntnis der Waren, insbesondere hinsichtlich ihrer Verwendung. Dazu gehört auch das Erlernen der technischen Handgriffe oder chemischen Vorgänge usw. bei Verarbeitung, Gebrauch und Behandlung der Ware. Erwünscht ist auch die Vermittlung der Kenntnis wichtiger fachüblicher, aber in der Lehrstelle nicht geführter Waren. Hinzuziehung beim Einkauf und der Kalkulation. Verkauf und Beratung der Kundschaft. Dekoration und Werbung. Mitarbeit an Preislisten und Katalogen. Anhalten zum Lesen von Fachzeitschriften. Wünschenswert sind auch Hinweise auf fachliche Veranstaltungen, Ausstellungen, Messen usw. Mitanleitung eines jüngeren Lehrlings in den Anfangsgründen des ersten Lehrjahres. Unterweisung im Steuerrecht, Wettbewerbsrecht, in der Sozialversicherung (Berufsgenossenschaft für den Einzelhandel), in der Lohnabrechnung und in der Behördenzuständigkeit.

. . . .

(Ist durch fachliche Besonderheiten zu ergänzen.)

Es ist erforderlich, während der ganzen Lehrzeit durch häufiges Befragen des Lehrlings über den Berufsschulunterricht die Fühlung zwischen der Berufsschule und dem Lehrherrn eng zu gestalten und den theoretischen Unterricht durch Besprechung von praktischen Beispielen aus Laden, Lager und Kontor zu ergänzen. Ferner muß der Lehrling ständig zu Pünktlichkeit und Ordnung sowie zur Sauberkeit an der Person, im Laden, Lager, Kontor und Schaufenster angehalten werden.

Wie soll der unlautere Wettbewerb bekämpft werden?

Zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs in den Reihen des Einzelhandels sind Richtlinien aufgestellt worden, die die zukünftige Handhabung regeln. Dr. Heinig, Reichsleitung Fachgruppe 1 der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, weist in seinen Erläuterungen zu diesen Richtlinien insbesondere auf die Erfahrungen hin, die die Fachgruppe 1 bisher schon gesammelt hat:

Im liberalistischen Zeitalter wurde es geradezu als eine Selbstverständlichkeit angesehen, daß jede Wettbewerbsstreitigkeit, mochte sie auch noch so harmlos sein bzw. nur aus sehr engherziger Konkurrenzeinstellung beanstandet werden, vor die Schranken der Gerichte gebracht wurde. Auch die Strafverfolgungsbehörden hätten in Wettbewerbsangelegenheiten in früherer Zeit vielleicht noch mehr zu tun gehabt, wenn nicht in zahlreichen Einzelfällen wegen mangelnder grundsätzlicher Bedeutung, insbesondere mangels „öffentlichem Interesse" die Beschwerdeführer auf den Weg der Privatklage verwiesen worden wären. Demgegenüber kam mit dem nationalen Umbruch immer mehr die Auffassung zur Geltung, daß in erster Linie die beteiligten Wirtschaftskreise von sich aus für eine Bereinigung der Verhältnisse und damit auch für eine zahlenmäßige Verringerung der Beschwerdefälle Sorge zu tragen haben. Es lag durchaus im Zuge dieser Entwicklung, daß das Einigungsverfahren über die Industrie- und Handelskammern (freiwillig bzw. gesetzlich, ohne und mit Erscheinungszwang) in letzter Zeit immer mehr an Bedeutung gewonnen hat. Damit war, abgesehen von dem großen Vorteil der schnellen und fachmännisch-sachkundigen Erledigung, erreicht, daß entsprechend dem Ansehen des Kaufmannsstandes nur diejenigen Fälle vor Gericht und damit vor aller Oeffentlichkeit ausgetragen wurden, die auf anderem Wege nicht geordnet werden konnten.

Trotzdem blieb bis in die letzte Zeit eine nicht unerhebliche Uneinheitlichkeit bei der Bearbeitung der einzelnen Fälle. Einmal standen zur Verfolgung von Beschwerden die verschiedensten Wege offen (Schiedsgerichtsverfahren, gerichtliche Anträge, Strafverfahren u. a. m.). Andererseits waren es die verschiedensten Organisationen, die die Einzelbeschwerden aufgriffen. Bestimmte Anweisungen, die einzuhalten waren, bestanden nicht oder nur in den seltensten Fällen. Infolgedessen lagen Unzuträglichkeiten auf der Hand, und es wurde allseitig — also keineswegs etwa nur von den Wettbewerbssündern — gewünscht, allmählich auch hier zu einer bestimmten Ordnung zu gelangen.

Als die äußersten Pole dieser Ordnung wurde namentlich gefordert, daß in jedem Einzelfall unter den Beteiligten der Versuch einer gütlichen Einigung vorausgehen mußte und ebenso, daß ein Strafverfahren nur für die ganz schweren Fälle zugelassen werden sollte, nachdem vor allem alle anderen Möglichkeiten vergeblich versucht worden waren.

Von diesem Grundgedanken ausgehend, hatte die Fachgruppe I „Nahrungs- und Genußmittel" (Rekofei) in der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel Anfang 1936 Richtlinien für die Verfolgung von Wettbewerbsverstößen im Lebensmitteleinzelhandel ausgearbeitet. Es handelte sich dabei nicht um irgendwelche Experimente, Theorien oder juristische Konstruktionen. Vielmehr wurde in diesen Richtlinien in Wirklichkeit nur das in einem festen Rahmen zusammengefaßt, was schon bisher, jedenfalls in der letzten Zeit stets, praktisch angewandt worden ist und dabei sich zweifellos bewährt hat. Diese Richtlinien sind innerhalb der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel Gegenstand eingehender Beratungen gewesen, und es ergab sich dabei, daß sie allgemein für die Wettbewerbsfälle im gesamten Einzelhandel übernommen werden konnten. Auf Grund der Referate und der Aussprache anläßlich der Arbeitstagung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel in Bad-Freienwalde finden diese Richtlinien nach endgültiger Fassung jetzt allgemeine Anwendung im gesamten deutschen Einzelhandel. Zu ihrem Verständnis in der Praxis ist folgendes beachtenswert:

1. Die „Richtlinien" dienen der zielbewußten und systematischen Bekämpfung allen unlauteren Wettbewerbes. Ein hartnäckiger Wettbewerbssünder kann sich also bestimmt nicht mehr in Ruhe wiegen und sich einbilden, daß ihm „doch nichts" bzw. erst zu spät etwas geschieht. Nach dem ersten Appell des Leiters der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, nicht sofort zum Kadi zu laufen, sondern zunächst und unbedingt auf der Basis gegenseitiger Verständigung Abhilfe zu schaffen, hat es allerdings ganz Geschäftstüchtige gegeben, die allerhand unlautere Wettbewerbsmaßnahmen vom Stapel ließen und nachher, wenn dagegen angegangen wurde, unter Berufung auf diesen Appell von Dr. Hayler Zeter und Mord schrien, wie wenn ihnen das größte Unrecht geschähe. Inzwischen hatten sie allerdings schon den ganzen wirtschaftlichen Gewinn ihres Wettbewerbsverstoßes eingeheimst, so daß die weitere Verfolgung der Angelegenheit meist nur noch theoretischen Wert hatte. Gerade diesem unhaltbaren Zustand wollen die „Richtlinien" für die Zukunft begegnen. Schon durch die Existenz, erst recht aber durch ihren sachlichen Inhalt bedeuten sie für Wettbewerbssünder eine Warnung und Mahnung zugleich, sich künftighin mehr Zurückhaltung zu befleißigen, andererseits aber ebensosehr eine Stärkung der Position der zur Verfolgung berufenen Stellen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft.

2. Die „Richtlinien" wollen demzufolge auch alles andere als eine Erschwerung der Verfolgung von Wettbewerbsverstößen. Ihr — nach dem Obigen notwendiges — Ziel ist lediglich eine klare, übersichtliche und damit für die Praxis gut brauchbare Ordnung, um Leerlauf, Doppelarbeiten, ebenso aber auch uneinheitliche und sich widersprechende Maßnahmen bzw. Teilaktionen zu vermeiden. Diesem Zweck dienen namentlich die Bestimmungen, die die einzelnen Verfolgungsmöglichkeiten sowohl hinsichtlich der Voraussetzungen als auch hinsichtlich der zuständigen Stelle aufgliedern und die Zusammenarbeit zwischen Reichsstellen und Untergliederungen klar umrissen.

3. Auch nach den „Richtlinien" liegt das Hauptanwendungsgebiet für die Verfolgung von Wettbewerbsverstößen draußen im Lande, also in den Bezirken und Ortsgruppen. Hier spielt sich ja der Wettbewerb ab. Hier ergibt sich somit auch aller unlautere Wettbewerb zuallererst. Mithin muß auch hier unbedingt und zuallererst die Möglichkeit des Einschreitens gegeben sein. Dieses Einschreiten wiederum kann nur dann wirksam und erfolgreich sein,

wenn es schnell, womöglich also binnen kürzester Frist, bzw. sogar sofort geschieht. Gerade auf dieser Notwendigkeit bauen die „Richtlinien“ auf. Eine Zentralisierung nach Berlin ist also weder beabsichtigt noch zu befürchten.

4. Im Zeichen der Selbstverwaltung der gewerblichen Wirtschaft, ebenso des Führerprinzipes auch in den gewerblichen Organisationen und mit Rücksicht auf die unbedingte Notwendigkeit, auf allen Gebieten, also auch auf dem Gebiet der Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbes, Zusammen- und Gemeinschaftsarbeit zu leisten, ist es andererseits selbstverständlich, daß den Untergliederungen zunächst nur die Funktionen zur sofortigen Anwendung überlassen bleiben, die für die Erledigung am Ort notwendig sind, aber auch bei aller Rücksichtnahme auf eine notwendige schnelle und wirksame Reinigung genügen. Hierher gehört in erster Linie das Recht und die Pflicht zur Aufnahme von Güteverhandlungen, die bei ganz offenbaren Verstößen natürlich nur mit der sofortigen Unterlassung, Einstellung bzw. Beseitigung der beanstandeten Maßnahme ausgehen können. Andererseits gehört die Erstattung von Strafanzeigen (zunächst) nicht mehr zu den Aufgaben der Untergliederungen. Hierüber haben jetzt nur noch die Reichsstellen zu befinden. Diese können natürlich nach Klärung der grundsätzlichen Frage, ob überhaupt mit Strafanzeige eingeschritten werden muß, ihre Untergliederungen mit der weiteren Verfolgung beauftragen. Zwischen den beiden Exponenten — gütliche Einigung und Strafanzeige — sind dann noch die Verfahren vor den (freiwilligen und gesetzlichen) Einigungsämtern der Industrie- und Handelskammer und vor allem gerichtliche Verfahren (namentlich Anträge auf einstweilige Verfügungen und Klagen auf Unterlassung) gegeben. Auch hier bringen die „Richtlinien“ eine bestimmte einheitliche und sachliche Ordnung. Die Verfahren vor den Kammern werden künftighin — aus Gründen der Rechtsfähigkeit gemäß § 13 UWG. — (grundsätzlich) nur von den Bezirksgruppen, Fachgruppen und Zweckvereinigungen, also grundsätzlich nicht von den Ortsgruppen eingeleitet und durchgeführt. Andererseits werden gerichtliche Anträge — ebenfalls aus Gründen der Rechtsfähigkeit gemäß den neuen gesetzlichen Vorschriften — nur noch gestellt werden können von den Bezirksgruppen oder den Reichsfachgruppen bzw. Zwecksvereinigungen neben der Wirtschaftsgruppe selbst. Diese Regelung war geboten einmal mit Rücksicht auf zwingende Gesetzesvorschriften (vgl. vorstehend), andererseits aber auch mit Rücksicht darauf, daß es hier meist um grundsätzliche Fragen und Sachverhalte geht und hierbei sehr oft Momente mitsprechen und mitzuberücksichtigen sind, die naturgemäß meist örtlicher Beurteilung sich entziehen.

Im übrigen sorgen die Möglichkeiten der Beauftragung der Untergliederungen bzw. der Uebernahme von Bezirksmaßnahmen auf die Reichsstellen zusammen mit der Pflicht zur laufenden Berichterstattung und Beachtung von Anweisungen hinreichend dafür, daß eine lebendige und fruchtbare Gemeinschaftsarbeit zwischen allen beteiligten Stellen gewährleistet ist. Ein starker Bürokratismus ist also bestimmt nicht zu befürchten.

5. Der oberste Grundsatz der „Richtlinien“ ist, daß in jedem Falle, bevor irgendwelche andere Maßnahmen in Betracht zu kommen haben, die Beilegung des Streitfalles durch gütliche Einigung versucht werden muß. Dies bedeutet zugleich, daß — natürlich soweit bekannt und gegeben — auch die zuständige Berufsvertretung des Zuwiderhandelnden eingeschaltet wird. Gerade auf diese Weise haben sich schon bisher zahlreiche Beschwerdefälle schlichten und ordnen lassen. Natürlich ist auch die Anordnung eines vorherigen Einigungsverfahrens nur als Grundsatz zu verstehen und auch nur so gedacht. Jedenfalls sehen die „Richtlinien“ genug Möglichkeiten (Eilfälle) für ein sofortiges Einschreiten ohne gütlichen Einigungsversuch vor. Getroffen sollen damit vor allem die „hartnäckigen“ Wettbewerbssünder werden.

6. Es entspricht nur dem natürlichen Grundgedanken einer sachlichen Ordnung, wenn die im Einzelfall anzuwendenden Maßnahmen in eine bestimmte Reihenfolge bzw. Rangordnung gebracht werden. Leichtere und weniger grundsätzliche Fälle sollen natürlich nicht gleich vor den Richter und Staatsanwalt gebracht werden. Die „Richtlinien“ geben auch hier, wiederum auf die bisherige Praxis aufbauend, eine durchaus natürliche Rangordnung: Einigungsverfahren vor den Kammerinstanzen — Gerichtsanträge — Strafanzeigen. Dementsprechend sind auch für die einzelnen Verfolgungsmaßnahmen die Voraussetzungen abgestuft. Hiernach kommen die grundsätzlichen Fälle in erster Linie vor die Einigungsämter der Kammer. Wo unbedingt eine gerichtliche Klärung herbeigeführt werden muß, werden die Gerichte angegangen. Bei den dann noch übrigbleibenden Fällen kann nur und soll dann auch der Staatsanwalt entscheiden. Selstverständlich — das mag noch besonders betont werden — setzen die „Richtlinien“ für die einzelnen Arten des Vorgehens keine schärferen Voraussetzungen oder Bedingungen fest, als sie die Gesetze zulassen.

Die nächste Zukunft gehört der praktischen Erprobung der „Richtlinien“. Als besonders wertvoll wird sich dabei herausstellen, daß sie auf praktischen Erfahrungen aufbauen, die schon bisher — in der Fachgruppe 1 (Rekofei) — gemacht und gesammelt worden sind. Auf alle Fälle wird ihre Anwendung getragen sein von der Erkenntnis, daß es nur dem Ansehen des Kaufmannsstandes — hier des Einzelhandels — dient, wenn eigene Auseinandersetzungen zunächst im eigenen Lager ausgetragen und geordnet werden und nur in Fällen, wo diese Rücksichtnahme auf den eigenen Berufsstand nicht verfängt, die Hilfe der staatlichen Stellen in Anspruch genommen, dann allerdings — aus dem gleichen Grunde — mit aller Schärfe zur Anwendung gebracht werden wird. Der Einzelhandel gibt somit durch die Herausgabe der Befolgung der „Richtlinien“ der gesamten Volksgemeinschaft ein nachahmenswertes Beispiel, daß es ihm und allen seinen Berufsangehörigen ernst ist mit dem Willen, Gemeinschaftsgeist und Ordnungssinn zu zeigen und eine gesunde Selbstverwaltung und Selbstdisziplin zu betätigen.

Danziger Gewerbetreibende, unterstützt den Danziger Luftschutzbund!

Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer

Bekanntmachung

Gemäß § 13 des Statuts der Industrie- und Handelskammer zu Danzig (Gesetzblatt für die Freie Stadt Danzig Nr. 120 Seite 1168) und mit Genehmigung des Senats der Freien Stadt Danzig ist die Fachgruppe Großhandel mit Farben, Drogen und Chemikalien einschließlich Apothekenbedarf und Verbandstoffe errichtet worden.

Die Fachgruppe besitzt Rechtsfähigkeit. Die Vorschriften der §§ 27 Abs. 3, 30, 31 und 42 BGB. finden auf sie sinngemäße Anwendung.

Der Fachgruppe gehören sämtliche Gewerbetreibenden zwangsmäßig an, die den Großhandel mit Farben, Drogen und Chemikalien einschließlich Apothekenbedarf und Verbandstoffe betreiben. Zweifel über die Zugehörigkeit zur Fachgruppe entscheidet der Präsident der Industrie- und Handelskammer.

Der Präsident der Industrie- und Handelskammer hat zum Fachgruppenleiter den Kaufmann Otto Geissler, Danzig, Heilige-Geist-Gasse 87/89, widerruflich ernannt.

Die Geschäftsstelle der Fachgruppe befindet sich in Danzig, Heilige-Geist-Gasse 87/89.

Die Satzung der Fachgruppe wird in der Industrie- und Handelskammer zu Danzig, (Hundegasse 10), Zimmer 10, zur öffentlichen Einsichtnahme ausliegen.

Danzig, den 5. September 1936.

Die Industrie- und Handelskammer zu Danzig.

Danziger Wertpapiere.

Die Notierungen erfolgen in Danziger Gulden (G)

	24. 8. 36	25. 8. 36	26. 8. 36	27. 8. 36	28. 8. 36	29. 8. 36
Festverzinsliche Wertpapiere:						
a) einschließlich der Stückzinsen:						
5 % Roggenrentenbriefe (1 Ztr. Roggen)	—	—	—	—	—	—
7 % Danziger Stadtanleihe 1925 (£ = 25 G)	—	—	—	—	—	—
6½ % Danziger Staats- (Tabakmonopol) Anleihe (£ = 25 G)	—	—	—	—	—	—
b) ausschließlich der Stückzinsen:						
4 % Danziger Schatzanweisungen	—	95 bez. G	—	—	95 bez. G	—
4 % (bisher 8 %) Danziger Hypothekenbank, Kommunalschuldverschreibungen	—	—	—	—	—	—
4 % (bisher 8 %) Danziger Hypotheken-Pfandbriefe Serie 1—9	—	—	—	71 rept. G	—	71 bez. B
4 % (bisher 8 %) Danziger Hypotheken-Pfandbriefe Serie 10—18	—	—	—	71 bez. B	—	—
4 % (bisher 7 %) Danziger Hypotheken-Pfandbriefe Serie 19—26	71½ bez. G	—	—	—	—	—
4 % (bisher 7 %) Danziger Hypotheken-Pfandbriefe Serie 27—34	—	71½ bez.	—	—	—	—
4 % (bisher 7 %) Danziger Hypotheken-Pfandbriefe Serie 35—42	72 bez.	71 bez. G	—	—	—	—
4 % (bisher 6 % Danziger Hypotheken-Pfandbriefe Serie 1	—	—	—	—	—	—
Aktien:						
Bank von Danzig	—	—	—	—	—	—
Danziger Privat-Aktien-Bank	—	—	—	—	—	—
Danziger Hypothekenbank	—	—	—	—	—	—
Zertifikate der Danziger Tabak-Monopol A.-G.	—	—	—	—	—	—

Preisnotierungen für Getreide an der Danziger Börse.

Vom 24. 8. bis 29. 8. 1936. Die Notierungen erfolgen in Danziger Gulden (G).

Zeit	Für 100 kg frei Waggon Danzig													
	Weizen	Roggen	Gerste	Blaumohn	Hafer	Viktoria-Erbsen	grüne Erbsen	kleine Erbsen	Gelbsenf	Rübsen	Raps	Weizenkleie	Peluschken	Wicken
24. 8. 36	128/30 Pfd. G 22,50 124/5 Pfd. 21.75 bis 22,— G 120 Pfd. G 21,— gal. wohlyn. 127/8 Pfd. G 22,25	G 15,70 bis 15,90	feine G 21,— bis 22,50 mittel lt. Muster G 19,75 bis 20,75 114/5 Pfd. G 19 25 110 Pfd. G 18,75 gal. wolhyn. 105 Pfd. G 18,30	G 65,— bis 68,—	G 14.25 bis 15,50	ruhig G 23,— bis 27,—	G 23,— bis 27,—	G. 19,— bis 20,—	G 36,— bis 40,—	—	G 34,— bis 36,—	—	—	—
25. 8. 36	nicht notiert													
26. 8. 36	128/30 Pfd. G 22,25 124/25 Pfd. G 21,60 120 Pfd. G 20,50	G 15,75	feine G 21,— bis 22,50 mittel lt. Muster 19,75 bis 20,75 G 114/15 Pfd. G 19,10 110 Pfd. G 18,60 gal. wolhyn. G 18,20 bis 18,25	G 65,— bis 70,—	G 14,25 bis 15,—	flau G 22,— bis 26,—	G 23.— bis 27,—	—	G 36,— bis 42,—	—	—	—	—	—
27. 8. 36	nicht notiert													
28. 8. 36	128/30 Pfd. G 22,— 124/25 Pfd. G 21,50 120 Pfd. G 20,75	G 15,75	feine G 21,— bis 22,50 mittel lt. Muster G 19,50 bis 20,50 114/15 Pfd. G 19,1· bis 19,25 110 Pfd. G 18,75 gal. wolhyn. 105 Pfd. G 18,25	G 65,— bis 68,—	G 14,25 bis 15,—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
29. 8. 36	nicht notiert													

Aus der Tätigkeit des Treuhänders der Arbeit

Der Treuhänder der Arbeit hat unter dem 1. September ds. Js. folgende

Allgemeine Anordnung

erlassen:

Mehr denn je ist erste Pflicht aller Betriebsführer die genaue Einhaltung der geltenden Tarifbestimmungen, insbesondere die ordnungsgemäße Zahlung der durch Tarifvertrag oder Tarifordnung festgesetzten Mindestlöhne. Gemäß § 19 Ziffer 5 und 6 und § 22 der Verordnung zur Ordnung der Arbeit wird zur Kontrolle der Arbeitsbedingungen in den Danziger Betrieben folgendes angeordnet:

1. Jeder Betriebsführer ist verpflichtet — soweit das bisher noch nicht geschehen ist — einen Abdruck der für seinen Betrieb geltenden Tarifordnung und desgleichen einen Abdruck der für seinen Betrieb erlassenen Betriebsordnung im Betrieb an geeigneter, den Betriebsangehörigen zugänglicher Stelle auszuhängen.

2. Jeder Betriebsführer ist verpflichtet, über diesen durch das Arbeitsordnungsgesetz vorgeschriebenen Aushang der Tarifordnung bzw. Betriebsordnung hinaus den Vertrauensmännern des Betriebes sowie ihren Stellvertretern je einen Abdruck der geltenden Tarifordnung (Staatsanzeiger) kostenlos auszuhändigen.

3. Jeder Betriebsführer ist verpflichtet, binnen 10 Tagen eine vom Vertrauensrat, d. h. vom Betriebsführer in Gemeinschaft mit den Vertrauensmännern gezeichnete Erklärung an den Treuhänder der Arbeit zu richten, daß die Tarifbestimmungen eingehalten werden, und daß insbesondere die tariflich festgesetzten Löhne gezahlt werden. In Betrieben ohne Vertrauensrat (unter 5 Beschäftigte) hat die angeforderte Erklärung durch den Betriebsführer allein zu erfolgen.

Danzig:

Die Jugend Danzigs im dritten Reichsberufswettkampf der deutschen Jugend

Drei Jahre Aufbau Deutschlands, drei Jahre tätiges Mitstreiten der Jugend für dieses Ziel. Im Ringen um die Volkswerdung Deutschlands, im Kampf gegen Arbeitslosigkeit, im Streit gegen Hunger und Kälte trat Deutschlands Arbeiterjugend genau so an, wie die Frontgeneration. Man gab ihr keine Ziele, ihr Ziel stand fest. Deutschland.

Für Deutschland schweißt sie über Stände und Konfessionen eine einige Jugend, für Deutschland lehrte sie die körperliche und weltanschauliche Ertüchtigung.

Und für Deutschland trat diese Jugend zum freiwilligen Kampf, zur Leistungssteigerung, an.

Jedes Jahr traten eine Million Jungarbeiter der Stirn und der Faust, gelernte und ungelernte Jungarbeiter(innen), Lehrlinge des Handwerks, der Industrie, des Handels, der freien Berufe, des Verkehrs, des Gesundheitswesens, des Landvolks, Studenten und Studentinnen zum Kampf an.

Gerade die Freiwilligkeit bürgt bereits für die Auslese.

Die Jugend fördert sich in diesem Kampf und gibt der Wirtschaft eine Uebersicht über ihr Können.

Jedes Jahr treten die besten Jungarbeiter der Nation vor den Führer. Er bestätigt damit ihre Leistung und verpflichtet sie zugleich ein Leben lang für Deutschland. Das ist der Sinn des Reichsberufswettkampfes.

Danzig, volkstummäßig ein Teil Deutschlands, reihte sich ein im Kampf des Gaues um den besten Jungarbeiter. Dreimal, traten die Jungen und Mädel ein: 1934 : 2500 Kameraden, 1935 : 4000 Kameraden und 1936 : 5200 Kameraden, von denen es jedesmal $^1/_3$ Mädel und $^2/_3$ Jungen waren.

Diese Zahlen sprechen für sich.

Die Jugend und ihr Meister, sowie die Betriebsführer erkannten den ideellen und volkswirtschaftlichen Wert der Leistungsprobe. Die Körperschaften und die Behörden unterstützen dieses Wollen.

Das erwachte Leistungsstreben der Jugend wurde durch die zusätzliche Berufsschulung gefördert. In Hunderten von Kursen in der Stadt und auf dem Lande wurde gelernt und gearbeitet, geleitet und geführt von Meistern und Lehrern. Daher erklärt sich die Zunahme der Meldungen zum Wettkampf. Die besten dieses Ortsentscheids wurden zum Gaukampf eingeladen, in dem vorher jeder Junge und jedes Mädel praktisch, theoretisch, weltanschaulich und sportlich geprüft wurde.

Von diesen 150 Kameraden(innen) wurden 11 (9 Jungen und 2 Mädel) zum Reichskampf nach Königsberg eingeladen. Mit diesen fuhren 2 Studenten, die erstmalig in diesem Jahre ebenfalls ihr Können unter Beweis stellten.

Die Ergebnisse liegen jetzt vor:

Ein Kamerad erreichte folgende Punkte:				
1. Theorie	21	Punkte	=	Note 2
2. Praxis	60	„	=	„ 1
3. Weltanschauung	8	„	=	„ 3
4. Sport	197	„	=	bestanden
Ein anderer:				
1. Theorie	27	Punkte	=	Note 2
2. Praxis	63	„	=	„ 1
3. Weltanschauung	6	„	=	„ 4
4. Sport	175	„	=	bestanden
Ein dritter:				
1. Theorie	18	Punkte	=	Note 3
2. Praxis	61	„	=	„ 1
3. Weltanschauung	20	„	=	„ 1
4. Sport	169	„	=	bestanden
Und ein Vierter:				
1. Theorie	24	Punkte	=	Note 2
2. Praxis	50	„	=	„ 2
3. Weltanschauung	16	„	=	„ 2
4. Sport	162	„		nicht bestanden

Zieht man die Bilanz aus diesen angegebenen Beispielen, so ergibt sich die Tatsache, daß alle Königsberger Teilnehmer, wie auch fast alle Gauwettkampfteilnehmer in der praktischen Arbeit ihren Mann gestanden haben.

Die Ausbildungsmöglichkeiten der Lehrlinge und Jungarbeiter sind durch die intensive Arbeit der DAF und der Innungen gefördert, die Leistungen gesteigert worden.

Die theoretischen Anforderungen sind sehr groß geworden, unserer Ostmark mit ihren vielen Kleinbetrieben fehlt teilweise die gründliche theoretische

Ausbildung, wenn die gezeigten Leistungen immerhin als gut anzusprechen sind. Hierin hat die Berufsschule in Zusammenarbeit mit den Innungen und der DAF manche große Lücke auffüllen können.

Bei den weltanschaulichen Prüfungen stehen die Arbeiten derjenigen Kameraden an erster Stelle, die der HJ, SA, SS, NSKK, Flieger angehören. Das gleiche gilt für den Sport. Alle Kameraden(innen), die den Gliederungen der Bewegung angehören, sind körperlich, trotz schwerer Berufsarbeit, soweit ausgebildet, daß sie den Anforderungen des Reichskampfes genügen konnten.

Da die Auswertungen noch lange nicht abgeschlossen sind, ergibt sich auch kein einheitliches Bild der Leistungsübersicht. Nur so viel sei gesagt, einzig und erstmalig in der Welt wird ein Volk eine Schau über die Ausbildung seiner Jugend, gegliedert nach Berufen und Leistungsklasse, Schulbildung, Theorie und Praxis erhalten. Und dieses Werk für Deutschland schuf sich die Jugend selbst.

Ewald Witt,
Gaujugendwalter.

Keine Zugaben mehr im Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandel

Die Industrie- und Handelskammer hat eine Anordnung der Fachgruppe Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandel genehmigt, auf Grund deren das Versprechen und Gewähren von Zugaben jeder Art künftighin verboten ist. Bisher sah das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb lediglich vor, daß Zugaben, die von der Gattung der Hauptware verschieden sind, einen wirtschaftlichen Verkehrswert besitzen und im regelmäßigen Geschäftsverkehr nur gegen Bezahlung abgegeben werden können, allgemein verboten sind. Demgegenüber waren Zugaben, die keinen wirtschaftlichen Verkehrswert besitzen, also insbesondere Zugaben von mit einem Reklameaufdruck versehenen Waren mit geringfügigem Wert, zulässig. Auf Grund der vorerwähnten Anordnung der Fachgruppe wird auch diese Art der Zugaben künftighin im Bereich des gesamten Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandels innerhalb des Gebietes der Freien Stadt Danzig verboten sein.

Grund für diese Maßnahme ist die Erkenntnis, daß die vom Lebensmitteleinzelhandel zu erfüllenden lebenswichtigen, volkswirtschaftlichen Funktionen nicht durch Werbemethoden, die die Gestehungskosten erhöhen, gestört werden dürfen. Hinzukommt, daß die überwiegende Mehrzahl der Kolonialwaren- und Feinkostgeschäfte überhaupt nicht in der Lage ist, Mittel für Werbemaßnahmen der vorerwähnten Art auszugeben. Auch zum Schutze dieser dem gewerblichen Mittelstand angehörigen Betriebe war der Erlaß der in Rede stehenden Anordnung notwendig. Dieser Einstellung trägt auch das am 11. August 1934 erlassene Rabattgesetz Rechnung, indem es die Gewährung von Rabatten jeder Art im Kolonialwaren- und Feinkosteinzelhandel grundsätzlich verbietet.

Die Industrie- und Handelskammer und die Fachgruppe vertreten die Auffassung, daß im Handel, insbesondere im Lebensmitteleinzelhandel, die Leistung allein entscheidend sein muß und daß Werbemethoden, die sich nur ein kleiner Kreis von Gewerbetreibenden leisten kann, im Interesse der Gesamtheit zu unterbleiben haben.

Sechste Verordnung
über den Zahlungsverkehr mit dem Auslande
Vom 28. August 1936

Auf Grund des § 1 Ziffer 63 und 69 und des § 2 des Gesetzes zur Behebung der Not von Volk und Staat vom 24. Juni 1933 (G. Bl. S. 273) wird folgendes mit Gesetzeskraft verordnet:

Artikel I

Die Verordnung über den Zahlungsverkehr mit dem Auslande vom 17. Juli 1935 (G. Bl. S. 845) in der Fassung der Verordnungen vom 31. Oktober 1935 (G. Bl. S. 1067), vom 20. Februar 1936 (G. Bl. S. 71), vom 30. April 1936 (G. Bl. S. 173) und vom 23. Juli 1936 (G. Bl. S. 289) wird wie folgt geändert:

An Stelle der §§ 10 und 10a tritt folgende Vorschrift als § 10:

§ 10

(1) Zu Reisezwecken dürfen von einem Inländer innerhalb eines Kalendermonats ausländische Zahlungsmittel im Werte bis zu 50 Gulden ohne Genehmigung erworben und in das Ausland verbracht werden (Reisefreigrenze). Für Zahlungsmittel, die auf Reichsmark oder Złoty lauten, erhöht sich die Freigrenze auf 200 Gulden. Statt ausländischer Zahlungsmittel dürfen auch inländische Zahlungsmittel bis zu 50 Gulden, jedoch nur in Metallgeld, ins Ausland verbracht werden.

(2) Auf Złoty lautende Zahlungsmittel dürfen nur nach Polen verbracht werden.

(3) Im Postzahlungsverkehr dürfen nach dem Auslande dem Werte nach bis zu 10 Gulden innerhalb eines Kalendermonats ohne Genehmigung überwiesen werden (Postfreigrenze). Im Verkehr mit Deutschland und Polen erhöht sich die Freigrenze auf den Wert von 50 Gulden.

(4) Die Postfreigrenze wird auf die Reisefreigrenze angerechnet.

(5) Die Inanspruchnahme beider Freigrenzen ist im Reisepaß oder einem anderen Ausweispapier einzutragen.

Artikel II

Die Verordnung tritt am 1. September 1936 in Kraft.

Danzig, den 28. August 1936.

Der Senat der Freien Stadt Danzig
Greiser Dr. Hoppenrath

Monatliche Wirtschaftszahlen aus Danzig und Polen.

I. Seewärtiger Warenverkehr im Danziger Hafen.

Hafeneingang:

	To.		G
Juni 1935	68 073,7	Wert:	8 861 819
Juni 1936	**78 199,8**	Wert:	**7 361 968**
Mai 1936	64 550,0	Wert:	7 007 236

Hafenausgang:

	To.		G
Juni 1935	304 309,5	Wert:	17 850 007
Juni 1936	**257 925,1**	Wert:	**19 234 328**
Mai 1936	355 934,9	Wert:	23 838 861

II. Seeschiffsverkehr im Danziger Hafen.

Eingang:

Juni 1935	365 Schiffe	220 273 Netto-Rgt.
Juni 1936	**413** Schiffe	**234 671** Netto-Rgt.
Mai 1936	477 Schiffe	263 160 Netto-Rgt.

Ausgang:

Juni 1935	369 Schiffe	215 295 Netto-Rgt.
Juni 1936	**400** Schiffe	**225 197** Netto-Rgt
Mai 1936	496 Schiffe	272 232 Netto-Rgt.

III. Ein- und Ausfuhr Polens.

Wareneingang:

Juni 1935	231 975 To.	Wert: 76 879 000 Złoty
Juni 1936	**210 610** To.	Wert: **61 957 000** Złoty
Mai 1936	236 342 To.	Wert: 81 173 000 Złoty

Warenausgang:

Juni 1935	1 096 574 To.	Wert: 78 940 000 Złoty
Juni 1936	**850 065** To.	Wert: **70 365 000** Złoty
Mai 1936	993 479 To.	Wert: 85 173 000 Złoty

IV. Großhandels-(Index)ziffer:

1913/14 = 100

Mai 1935	**Mai 1936**	April 1936
116,0	**135,1**	135,1

V. Erwerbslosenziffer im Freistaat.

Juni 1935	**Juni 1936**	Mai 1936
16 212	**11 890**	14 966

VI. Anträge auf Konkurseröffnung im Amtsgerichtsbezirk Danzig:

Juni 1935	**Juni 1936**	Mai 1936
—	2	1

VII. Zinssätze.

a) Bank von Danzig:

	Juni 1935	**Juni 1936**	Mai 1936
Diskont	6 %	5 %	5 %
Lombard	7 %	6 %	6 %

b) Bank Polski:

Diskont	5 %	5 %	5 %
Lombard	6 %	6 %	6 %

Wieder ein Schmuckblatt-Telegramm zum Reichsparteitag der NSDAP.

Zum Reichsparteitag der NSDAP. in Nürnberg ist ein besonderes, verbilligtes Telegramm eingeführt worden. Es soll den telegraphischen Austausch von Grüßen, persönlichen und Familiennachrichten zwischen den Besuchern Nürnbergs zum Parteitage und ihren Angehörigen, Parteigenossen und Freunden erleichtern und wird den Empfängern in festlichem Gewande zugestellt. Das neue Telegramm erhält den gebührenpflichtigen Dienstvermerk = NSLX =. Es kostet bis zu 10 Gebührenwörtern mit Schmuckblattausfertigung im Verkehr nach dem Deutschen Reich 2,— G (jedes weitere Gebührenwort 10 P), im inneren Danziger Verkehr 1,50 G (jedes weitere Gebührenwort 4 P).

Zugestellt wird das Telegramm auf einem eigens für den Reichsparteitag herausgegebenen neuen Telegrammschmuckblatt. Das Telegramm wird vom 1. bis einschl. 19. September 1936 bei allen Telegrammannahmestellen angenommen und kann in nicht rein geschäftlichen Angelegenheiten an jeden beliebigen Empfänger im Deutschen Reich und im Gebiet der Freien Stadt Danzig gerichtet sein. Vereinbarte Kurzanschriften und Fernsprechanschriften sind zugelassen, ebenso die Vorausbezahlung des Botenlohns bei Telegrammen an Empfänger im Landzustellbereich einer Telegraphenanstalt (= XP =) sowie gebührenpflichtige Dienstvermerke über die Vorausbezahlung einer Antwort und endlich noch die für Lagertelegramme (= GP =, = TR = und — nur im Verkehr nach dem Deutschen Reich zugelassen — bahnlagernd).

Auf dem neuen Telegrammschmuckblatt, das von Prof. Gradl in Nürnberg entworfen wurde, ist die Burg von Nürnberg dargestellt, darunter stehen die Worte: „Nürnberg, die Stadt der Reichsparteitage".

Abgang der Briefpost nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika im Monat Septbr. 1936

Abgangszeit von Danzig 5 (Bhf.)		Abgangshafen	Abgangstag	Name	Fahrplanmäßige Ankunft New York
4. 9.	22^{48}	Cherbourg	6. 9.	Europa	11. 9.
3. 9.	(22^{48})	Bremerhaven	5. 9.	Seepost	11. 9.
7. 9.	22^{48}	Le Havre	9. 9.	Normandie	14. 9.
6. 9.	(22^{48})	Le Havre	9. 9.	Normandie	14. 9.
9. 9.	22^{48}	Cherburg	11. 9.	Hamburg	18. 9.
8. 9.	(22^{48})	Cuxhaven	10. 9.	Seepost	18. 9.
11. 9.	22^{48}	Cherbourg	13. 9.	Columbus	20. 9.
10. 9.	(22^{48})	Bremerhaven	12. 9.	Seepost	20. 9.
13. 9.	22^{48}	Cherbourg	15. 9.	Bremen	20. 9.
12. 9.	(22^{48})	Bremerhaven	14. 9.	Seepost	20. 9.
14. 9.	22^{48}	Cherbourg	16. 9.	Queen-Mary	21. 9.
16. 9.	22^{48}	Cherbourg	18. 9.	Hansa	25. 9.
15. 9.	(22^{48})	Cuxhaven	17. 9.	Seepost	25. 9.
21. 9.	22^{48}	Cherbourg	23. 9.	Europa	28. 9.
20. 9.	(22^{48})	Bremerhaven	22. 9.	Seepost	28. 9.
22. 9.	22^{48}	Le Havre	24. 9.	Manhattan Seepost	1. 10.
23. 9.	22^{48}	Cherbourg	25. 9.	Deutschland Seepost	2. 10.
28. 9.	22^{48}	Cherbourg	30. 9.	Queen-	5. 10.
27. 9.	(22^{48})	Cherbourg	30. 9.	Mary	5. 10.
1. 10.	22^{48}	Cherbourg	3. 10.	Bremen	8. 10.
30. 9.	(22^{48})	Bremerhaven	2. 10.	Seepost	8. 10.
5. 10.	22^{48}	Le Havre	7. 10.	Normandie	12. 10.
4. 10.	(22^{48})	Le Havre	7. 10.	Normandie	12. 10.

Vermerk: Die in Klammern angeführten Abgangszeiten bedeuten Vorversand ab Danzig 5 (Bhf.)

Schlußzeiten für Versand um 22^{48} Uhr:

beim Postamt 1 = 21^{00} Uhr,
beim Zw-Postamt 5 Danzig (Bhf.) = 21^{45} Uhr.

Nachbringeflüge Köln — Cherbourg zu den Dampfern „Bremen" und „Europa" Schluß Zw-Postamt 5 Tags vor der Abfahrt aus Cherbourg um 12^{50} Uhr. Vorausflüge Schleuderflüge von den Dampfern nach New York finden nicht statt.

Benutzt die Luftposten nach Südamerika:

a) Deutscher Dienst: Schluß Zw-Postamt 5 (Bhf.) jeden Mittwoch 12^{50} Uhr,
b) Französischer Dienst: Schluß Zw-Postamt 5 (Bhf.) jeden Sonnabend 7^{30} Uhr.

Danziger Getreidezufuhren auf dem Bahnwege vom 17. 8. bis 31. 8. 1936.

Datum	Weizen		Roggen		Gerste		Hafer		Hülsenfrüchte		Kleie u. Ölkuch.		Saaten	
	Waggons	To.	Waggons	To.	Waggons	To.	Waggons	To.	Waggons	To.	Waggons	To.	Waggons	To.
17. 8. 36	85	1293	232	3484	132	1988	43	650	17	244	22	354	2	30
18. 8. 36	39	588	70	1051	70	1047	30	453	2	20	10	149	1	15
19. 8. 36	32	475	43	636	56	844	22	331	3	48	8	122	5	75
20. 8. 36	61	896	77	1161	100	1507	32	484	4	60	32	484	4	55
21. 8. 36	31	466	43	651	69	1034	30	451	4	61	9	136	3	40
22./23. 8. 36	47	705	116	1744	150	2258	21	315	14	212	11	165	6	78
24. 8. 36	46	693	118	1772	153	2303	52	783	2	30	22	333	7	101
25. 8. 36	36	540	71	1068	128	1933	34	511	5	78	10	151	4	60
26. 8. 36	17	256	63	946	91	1355	44	642	6	80	20	303	5	75
27. 8. 36	30	440	35	525	119	1794	28	416	14	211	13	204	10	115
28. 8. 36	30	454	32	478	95	1424	42	631	8	131	9	130	4	54
29./30. 8. 36	37	535	65	970	168	2519	36	541	29	428	17	255	11	141
31. 8. 36	27	406	75	1131	170	2552	42	633	7	97	7	105	4	60
Gesamt	518	7747	1040	15617	1501	22558	456	6841	115	1300	190	2891	66	899

Eingang von Ausfuhrgütern auf dem Bahnwege

Berichtsdekade vom 11. bis 20. August 1936

Bezeichnung des Gutes	Danzig																	
	Leege Tor		Olivaer Tor		Neufahrwasser Freibezirk		Neufahrwasser Zollinland		Weichselbahnhof		Strohdeich		Kaiserhafen		Holm		Troyl	
	Wagg.	To.	Wagg.	To.	Wagg.	To.	Wagg.	To.	Wagg.	To.	Wagg.	To.	Wagg.	To.	Wagg.	To.	Wagg.	To.
Kohlen .	102	1770	69	1225	354	8785	3	45	853	17939	5	85	766	14930	—	—	1059	21651
Holz . .	8	70	14	241	—	—	98	1591	13	222	455	7843	704	11779	683	11879	43	750
Getreide . Saaten .	684	10368	14	241	46	690	250	3578	320	4857	5	77	550	8212	500	7500	—	—
Zucker .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Naphtha .	11	147	33	422	—	—	—	—	61	916	—	—	—	—	—	—	5	67
Melasse .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	22	408	—	—	—	—
Rübenschnitzel	1	15	—	—	—	—	—	—	—	—	1	16	—	—	3	46	—	—
Mehl . .	2	30	1	15	—	—	27	412	74	1023	—	—	2	30	24	360	—	—
Salz . .	8	120	—	—	—	—	—	—	8	125	—	—	1	15	—	—	—	—
Häute . .	—	—	—	—	—	—	1	5	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Eier . .	—	—	—	—	—	—	2	25	—	—	2	11	—	—	—	—	—	—
Zement .	1	15	2	30	—	—	—	—	1	15	1	15	—	—	—	—	—	—
Cellulose .	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Eisen, Maschinen	11	208	14	261	—	-	26	431	28	443	—	—	—	—	—	—	244	4621
Versch. Güter .	103	1011	62	629	9	140	68	939	70	990	6	77	—	—	25	367	—	—
Vieh . .	34	283 St.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Pferde .	—	1-2 St.	—	—	—	—	—	8-66 St.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Kohlenausfuhr über den Hafen von Danzig im Monat Juli 1936 *(Ohne Bunkerkohle)*

nach:	Schiffe	mit t Ladung Kohle
Frankreich	32	67 707
Schweden	32	38 275
Dänemark	6	9 816
Italien	1	7 330
Aegypten	1	6 124
Argentinien	1	6 120
Norwegen	2	4 826
Belgien	1	4 225
Finnland	1	1 480
Gesamtausfuhr im Monat Juli 1936	77	145 903
im Monat Juni 1936	56	101 598
im Monat Juli 1935	78	154 867

Bildungswesen

Soll der Sohn beim Vater lernen?

Aus der praktischen Erfahrung eines Berufskameraden

In der „Deutschen Handelsrundschau“ Nr. 25 schreibt Herr Karl Ohl, Hamburg, aus praktischer Erfahrung eines Berufskameraden über diese Frage u. a. folgendes:

Die Frage „Soll der Sohn beim Vater lernen?“ stellen sich jährlich Hunderte von besorgten Vätern. Oft ergibt sich noch eine weitere: Wer von den Söhnen soll das Geschäft übernehmen? Und merkwürdig, so sehr der Vater sich über diese Frage sorgt, so wenig kümmert es den Sohn. Wer von uns, die das väterliche Geschäft übernahmen, hätte nicht so ganz heimlich mit einem anderen Beruf geliebäugelt. Davon wollen die Väter im allgemeinen nichts wissen.

Mit Ausnahmen. Wenn die geschäftliche Form und der finanzielle Nutzen zu klein ist oder die Veranlagung des Sohnes eine gedeihliche Entwicklung der Firma nicht gewährleistet. Hier muß sich der Vater bescheiden, denn das persönliche Wohl der Kinder geht über den Fortbestand seines Ladens.

Gute Veranlagung sind im allgemeinen kein Grund, einen angesehenen Beruf zu wählen. Anders verhält es sich bei Abneigung oder Fehlen der für unseren Beruf notwendigen Eignung. Wenn die Abneigung aus Ueberheblichkeit kommt — ein gottlob seltener Fall — haben die Eltern selbst schuld. Dann müssen sie auch die Folgen tragen. Ist es nur unbewußte Abneigung, dann möchte ich, Eignung im Großen und Ganzen vorausgesetzt, leichten Druck für zulässig erklären. Junge Menschen im Alter von 14 bis 16 Jahren sind sich selten darüber im klaren, was das Leben verlangt, was man einsetzen muß, um vorwärtszukommen.

Und noch ein Wort über Eignung. Wer will bei 15jährigen Menschen feststellen, ob die Anlagen ausreichendes Fortkommen gewährleisten. Wohl gibt es heutzutage psychotechnische Eignungsprüfungen, die eine allgemeine Eignung feststellen, aber das Einschlagen und das Herausheben aus der Masse hängt von der Erziehung, dem Willen, dem Umgang und der Erbanlage ab. Es gibt Stille und Träumer, die zuerst die Arbeit hinterm Ladentisch wie öffentliche Anprangerung empfinden und erst in späteren Jahren durch Fleiß und Ausdauer in ihre Arbeit hineinwachsen, dann aber viele hinter sich lassen.

Soll der Sohn beim Vater lernen?

Es gibt in vielen Firmen Gründe genug, die dafür sprechen. Oft ist der Gesundheitszustand des Vaters ausschlaggebend, den Sohn nach beendeter Schulzeit ins Geschäft zu nehmen. Immer spricht die Frage der Zuverlässigkeit eine Rolle, denn wer Jahr für Jahr mit fremdem Personal arbeitet, freut sich auf den Tag, seinen Sohn bei sich zu haben. So ist der Nutzen und die beruhigende Gewißheit oft für den Vater bestimmend, seinen Sohn als Lehrling in die Alltagsarbeit seiner eigenen Firma einzuweihen, um ihn gleichzeitig — vor allem bei vorgerücktem Alter — mit allem vertraut zu machen. Alle Gründe sind verständlich und alles ist in Ordnung, wenn der Vater seinem Sohne keine Sonderbehandlung widerfahren läßt. Jedenfalls nicht im ersten Jahre und in praktischer Beziehung. Die Väter, die zuviel Rücksicht nehmen und dies und jenes zu tun für den Sohn nicht nötig halten, sollten ihn auf jeden Fall an anderer Stelle lernen lassen. Die Lebensschicksale sind so verworren und unberechenbar, daß jeder, der nicht gelernt hat, alles anzufassen, sich später im Leben schwer zurechtfindet, wenn einmal die vorgesehene Bahn nicht eingehalten werden kann. Ich danke heute noch meinem Vater, daß er mich ohne jede Rücksicht von der Pike an lernen ließ.

Was spricht dagegen?

Jeder Geschäftsinhaber wünscht von seinem Sohne, daß er seine Firma einer guten Entwicklung entgegenführe. Der Ausbau hängt jedoch meistens von den Anregungen auf dem Gebiete der Vertriebsmethoden, der Bezugsquellen und des Aufbaus ab, die schwerlich in ausreichendem Maße im väterlichen Geschäft gewonnen werden können. Daher sollte der Sohn, sofern es Gesundheit und Alter zulsasen, an anderer Stelle lernen. Wichtig ist, daß die Lehrfirma einen größeren Umfang als die eigene aufweist und daß der Kleinhandelscharakter innegehalten wird. Wer glaubt, seinen Sohn bei einer Großhandelsfirma unterbringen zu sollen, um ihn als geeigneten Nachfolger zu erziehen, ist im Irrtum. Der Schritt vom Kleinhändler zum Großhandel ist leichter getan, als mit Großhandelspraxis nutzbringenden Kleinhandel zu betreiben. Die Zeit, um sich im Großhandel umzusehen, findet sich, wenn nötig, immer noch. Aber Kleinhandelspraxis nachzuholen, dürfte oft zu spät sein.

Wie vertragen sich Vater und Sohn? So oft der Vater herbeisehnte, seinen Sohn bei sich zu haben, so oft gibt es später Meinungsverschiedenheiten,

wenn der Sohn nach kürzerer oder längerer Dauer, angefüllt mit Tatendrang und vielen Erfahrungen, zum Vater zurückkehrt. So wenig der Vater geneigt ist, die Zügel aus der Hand zu geben, so wenig will der Sohn auf die Initiative verzichten. Da heißt es für beide weise Beschränkung, für den Vater im Einspruch, für den Sohn im Verurteilen.

Lehrgeld muß und wird gezahlt werden. Der Vater achte auf schonende Abzweigung, der Sohn gewinne das rechte Maß für Einsatz und Erfolg. Wo beide den Willen mitbringen, Neues und Altes zum Wohle des Ganzen zu formen, wird der Erfolg nicht ausbleiben. Dann kann der Vater auch eines Tages beruhigt die Firma seinem Sohne überlassen, der das Erbe im Sinne seines Vaters verwalten und ausbauen wird.

Die Psychose der „Stellungssicherheit“

Im Pressedienst des Einzelhandels finden sich ernste Worte gegen die Psychose der „Stellungssicherheit“. Sogar junge Leute, die vor der Berufswahl ständen, seien von dieser Nachkriegs- und Verfallserscheinung ergriffen. Es komme vor, daß Eltern den Lehrbetrieb für ihren Sohn danach auswählten, ob auch die Möglichkeit bestehe, nach fünfzig Jahren Betriebszugehörigkeit eine Alterspension zu erhalten, und es gebe junge Leute, die gegen diese Uebervorsicht ihrer Eltern nichts einzuwenden hätten. Mit Besorgnis sehe man heute im kaufmännischen Nachwuchs eine mangelnde Freude am geschäftlichen Wagemut. Diesen kaufmännischen Wagemut wieder zu wecken, sei eine vordringliche Aufgabe in unserer Wirtschaft. Die Wiederweckung des kaufmännischen Wagemutes im kaufmännischen Nachwuchs sei in erster Linie durch Bewährungsproben beim mehrfachen Stellungswechsel zu erreichen. — Ueber die Entstehungsgeschichte dieser Psychose brauchen viele Worte nicht gemacht zu werden. Wer einmal den Leidensweg längerer Arbeitslosigkeit hat gehen müssen, stellt — wenigstens solange, bis die Wunde vernarbt ist — die Sicherheit einer Stellung über alle anderen Gesichtspunkte. Und wenn in einem Volke jeder dritte Erwerbstätige der Millionenarmee der Arbeitslosen angehört hat, so ist die Entstehung und Ausbreitung einer Psychose der „Stellungssicherheit“ keine wunderbare Erscheinung.

Daß die Jugend, die jetzt vor der Berufswahl oder in den ersten Berufsjahren steht, trotz der Veränderung der Verhältnisse und trotz ihrer Bekanntschaft mit den lebensbejahenden Grundsätzen des Nationalsozialismus von der Psychose noch nicht befreit ist, beweist uns, wie tief die Angst vor der Erwerbslosigkeit sich in die Volksseele hat einfressen können. Mittel gegen dieses Uebel sind: Schaffung immer neuer Arbeitsmöglichkeiten, Stärkung des Mutes und des ruhigen Kräftebewußtseins des einzelnen. Genau diese Mittel werden in größtem Umfange seit 1933 bei uns im Deutschen Reiche in Anwendung gebracht. Die Jahre im Arbeitsdienst und in der Armee werden sich unendlich segensreich für die junge Mannschaft auswirken.

Der Soldat, der mit schweren Waffen umgehen kann, der Arbeitsdienstmann, der ehrlich geholfen hat, dem Meer oder dem Sumpfe Ackerland abzutrotzen, sie haben sich eine Ueberlegenheit gegenüber der kleinen Lebensangst, gegenüber der traurigen Furcht vor der Veränderung erdient, die auch die Freude am geschäftlichen Wagemut wieder mehr aufblühen lassen wird. Wir sind sicher, in wenigen Jahren wird auch auf diesem Gebiete eine gründliche Wandlung vollzogen sein. Man sorge nur dafür, daß möglichst viele junge Männer in die Schule des öffentlichen Dienstes treten können, damit sie dort zu handfesten Männern werden, die einen Stoß vertrageh und in bar zurückgeben können.

Solche werden nämlich auch im kaufmännischen Leben jetzt oben, unten und an allen Plätzen gebraucht. Bernhard Köhler hat vor einiger Zeit die Aufgaben des deutschen Kaufmannes sehr eindringlich mit denen eines modernen, ganz auf sich selbst gestellten Soldaten verglichen, der unter Umständen sein eigener General zu sein hat. Auch der Kaufmann muß selbständig im Einklang mit der Gesamtidee handeln können, ganz allein und auf sein ganz persönliches Risiko. Er hat in Gottes Namen seinen Kopf hinzuhalten, zu wagen, sein Gut aufs Spiel zu setzen, und mit Anstand zu verlieren, wenn es sein soll, wogegen ihm dann niemand den reichen Gewinn neidet, der sich ja ebenso gut einstellen kann. Aktive Leute braucht die Kaufmannschaft, keine Bürohengste und Verwalter, keine Organisatoren, die mit ihren Kunststückchen das frische Leben verscheuchen und dafür auf die Mechanik schwören. Mit dieser Sorte Menschen sind wir leider reichlich versehen. Auch sie sind Produkte der Psychose der „Stellungssicherheit“. Sie scheuen den offenen Lebenskampf und organisieren sich ein mechanisch funktionierendes System der Verteidigung gegen die so sehr gefürchtete Unsicherheit zurecht. Wenn aber eine Betriebsstörung eintritt, dann stehen sie da wie der notgelandete Flieger in der Wüste, der im Vertrauen auf seine Maschine nichts mitgenommen hat, womit er Hunger und Durst stillen kann.

Aus Fachgruppen und Verbänden

Berichtigung des Verzeichnisses der polizeilich genehmigten Grundstücks- und Hypothekenmakler

Die Fachgruppe Grundstücks- und Hypothekenmakler teilt folgendes mit: In dem am 24. Juli 1936 allen Angehörigen der Fachgruppe Grundstücks- und Hypothekenmakler und den Herren Notaren zugesandten namentlichen Verzeichnis der von dem Herrn Polizeipräsidenten genehmigten Grundstücks- und Hypothekenmakler (abgedruckt in DWZ Nr. 34 vom 21. 8. 1936, S. 503) ist auch irrtümlich der Kaufmann Leo Gerlich, Danzig, Hundegasse 109, aufgeführt worden. Herrn Gerlich ist die Genehmigung zur Ausübung des Gewerbes als Grundstücks- und Hypothekenmakler versagt worden. Es wird gebeten, die zugegangenen Verzeichnisse entsprechend zu berichtigen.

Polnische Wirtschaftsgesetze in deutscher Uebertragung

Verfügung der polnischen Devisen-Kommission betr. die Einfuhrbewilligungen

Die Kammer für Außenhandel teilt mit, daß die Devisen-Kommission eine Verfügung nachstehenden Inhalts erlassen hat, die allerdings fast ausschließlich die polnischen Importeure interessiert, da für die Danziger Importeure für die Devisenzuteilung das im danzig-polnischen Devisenabkommen vom 9. Juni 1936 vereinbarte Verfahren gilt. Von den Danziger Firmen dürften an dieser Verfügung hauptsächlich die Spediteure interessiert sein, die Waren zum Inkasso für polnische Firmen geliefert erhalten. In der Verfügung heißt es, daß die Einfuhrbewilligungen auf den Namen der Firmen ausgestellt sind und einer anderen Person nicht abgetreten werden können. In den Fällen, in denen die Ueberweisung nicht durch den Importeur, sondern auf dessen Veranlassung durch dritte Personen erfolgte, durch deren Vermittelung die Ware eingeführt wurde, z. B. — Agenturen, Handelshäuser, Speditionsfirmen, Transportfirmen, Einkaufszentralen — muß der Importeur in dem Antrag an die Zentral-Einfuhrkommission (CKP) auf Einfuhrbewilligung diese Umstände angeben, damit die Zentral-Einfuhrkommission in der für die Devisenbank vorgesehenen Kopie dies in der Einfuhrbewilligung vermerkt.

Oben angegebener Grundsatz findet auf Einfuhrbewilligungen Anwendung, die am 1. September 1936 ausgestellt sind. Anträge, deren Einfuhrbewilligungen mit dem Datum bis zum 1. September 1936 beigefügt sind, ausgestellt auf eine andere Person, als den Antragsteller, müssen, — ohne Rücksicht auf die Ueberweisungssumme — mit einer genauen Erklärung an die Devisenkommission eingeschickt werden.

In den Fällen, in denen dem Antrage Einfuhrbewilligungen mit dem Datum nach dem 1. September 1936 beigefügt sind, die nicht auf den Antragsteller lauten und nicht von der Zentral-Einfuhrkommission (CKP) mit der Klausel, die die Person oder Firma, welche die Ueberweisung ausführen soll, versehen sind, wird die Erledigung eines solchen Antrages abgelehnt.

Zolltarifentscheidungen

Nach Danziger Zollblatt

1. **Eine Vorrichtung zum Regeln des Zugs in Schornsteinen,** eine Art beweglicher, in einen Rahmen gefaßter Klappe, geht nach dem Werkstoff, aus dem sie hergestellt ist, und nach dem Grade der Bearbeitung. 2. **Apparate zum Entlüften von Kondensatoren** und anderen ähnlichen Sammelbehältern gehen nach Tarifstelle 1083 als nicht besonders genannte Apparate. 3. Die in Tarifstelle 1036 genannten **Entwässerer** sind besondere Vorrichtungen zum Scheiden des Wassers von Dampf in aller Art Dampfleitungen. Mit dem Tage der Veröffentlichung dieses Rundschreibens verlieren die hiermit in Widerspruch stehenden Erläuterungen ihre Gültigkeit. **Zu den Tarifstellen 1036, 1083 und zur Verzollung von Durchzugsvorrichtungen in Schornsteinleitungen.** Rundschreiben T 91 vom 28. 5. 36, Nr. D IV 11601/2/36. (Dz. Urz. Min. Sk. Nr. 15 vom 12. 6. 36, Punkt 490.)

Armbanduhren. Die vom P. 1 der Tarifstelle 1172 umfaßten Armbanduhren mit Armbändern aus unedlen Metallen von solcher Vollendung wie das Uhrgehäuse, auch mit Armbändern (Riemen) aus Leder, Faserstoffen, sind nach den entsprechenden Buchstaben des P. 1 der Tarifstelle 1172, je nach der Vollendung des Uhrgehäuses, zu verzollen. Die vom P. 1 der Tarifstelle 1172 umfaßten Uhren mit versilberten, vergoldeten, emaillierten Armbändern aus unedlen Metallen oder mit Verzierungen aus Silber, Gold, Emaille sind nach den entsprechenden Buchstaben des P. 1 der Tarifstelle 1172 zu verzollen, die für versilberte, vergoldete, emaillierte Uhren oder solche mit Verzierungen aus Silber, Gold, Emaille vorgesehen sind, selbst wenn die Uhren allein nicht mit edlen Metallen oder Emaille überzogen sein und keine Verzierungen aus Edelmetallen oder Emaille aufweisen sollten. Die vom P. 1 der Tarifstelle 1172 umfaßten Armbanduhren mit Armbändern aus edlen Metallen sind gesondert zu verzollen, die Uhren nach P. 1 dieser Tarifstelle, je nach der Vollendung des Gehäuses, die Armbänder aber nach den entsprechenden Tarifstellen, die nicht besonders genannte Erzeugnisse aus dem betreffenden Edelmetall vorsehen. Die von den Punkten 2, 3, 4 und 6 der Tarifstelle 1172 umfaßten Armbanduhren mit Armbändern aus dem gleichen Werkstoff wie das Gehäuse oder mit Armbändern aus unedlen Metallen wie auch mit Armbändern (Riemen) aus Leder, Faserstoffen sind nach den entsprechenden Punkten und Buchstaben der Tarifstelle 1172, je nach dem Werkstoff des Gehäuses und seiner Vollendung zollpflichtig. Die von P. 2 der Tarifstelle 1172 umfaßten Armbanduhren mit Armbändern aus Gold oder Platin sind gesondert zu verzollen, die Uhren nach Tarifstelle 1172 P. 2, die Armbänder nach Tarifstelle 1266 P. 4. Die vom Buchstaben a des P. 5 der Tarifstelle 1172 umfaßten Uhren mit einem anderen Armband als einem solchen aus Edelmetallen sind als Uhren ohne Armband zu verzollen. Mit dem Tage der Verkündung dieses Rundschreibens treten hiermit in Widerspruch stehende Erläuterungen außer Kraft. **Zu Tarifstelle 1172.** Rundschreiben T 98 vom 4. 7. 36, Nr. D IV 9445/2/36. (Dz. Urz. Min. Sk. Nr. 18 vom 10. 7. 36, Punkt 561.)

Deutsches Reich:

Die Exportvalutaerklärung

Durch Runderlaß 103/36 D St vom 17. Juli 1936 hat die Reichsstelle für Devisenbewirtschaftung sämtliche früheren Runderlasse, die sich mit der Exportvalutaerklärung befaßten, aufgehoben und die betreffenden Anordnungen in neuer Fassung herausgegeben. Dieser Runderlaß gibt Veranlassung, sich mit der Bedeutung der Exportvalutaerklärung näher zu befassen.

Die deutsche Ausfuhr ist bekanntlich der größte Aktivposten in der deutschen Zahlungsbilanz. Es ist daher verständlich, daß schon sehr bald nach Beginn der Devisenbewirtschaftung Maßnahmen getroffen wurden, die eine möglichst restlose Erfassung und Nutzbarmachung der Exportguthaben ermöglichen sollte. Durch die zweite Durchführungsverordnung zur Devisenverordnung vom 1. Dezember 1931 wurde die Ausfuhr von Waren aus dem deutschen Wirtschaftsgebiet für anmeldepflichtig erklärt. Die Bestimmungen wurden durch einige Runderlasse ergänzt und sind heute noch fast unverändert gültig. Sie finden sich heute in der Durchführungsverordnung zum Devisengestz vom 4. Februar 1935 und in dem oben erwähnten Runderlaß 103/36 D St.

In welchen Fällen ist die Exportvalutaerklärung abzugeben?

Anmeldungspflichtig ist grundsätzlich jeder Ausgang von Waren aus dem deutschen Wirtschaftsgebiet. Deutsches Wirtschaftsgebiet im Sinne dieser Bestimmung ist das Reichsgebiet ohne die badischen Zollausschüsse und ohne Helgoland, aber mit Einschluß der österreichischen Zollanschlußgebiete im Kleinen Walsertal. Die Anmeldepflicht entsteht ohne Rücksicht darauf, ob auf Grund der Ausfuhr ein Devisenanfall zu erwarten ist oder nicht, also auch bei der Ausfuhr zu Geschenkzwecken. Ausnahmen von der Anmeldungspflicht bestehen nur in ganz bestimmten Fällen, die ausdrücklich aufgezählt werden.

Es sind dies folgende Verkehrsarten:

1. Durchfuhrverkehr im Sinne des Vereinszollgesetzes, d. h. die Beförderung von Waren aus dem Ausland durch das deutsche Wirtschaftsgebiet in das Ausland ohne längeren Aufenthalt im Deutschen Reiche, als durch die Beförderung bedingt ist. Voraussetzung ist, daß sich bereits aus den Begleitpapieren ergibt, daß die Sendung nach einem ausländischen Bestimmungsort befördert werden soll. Sendungen, die an einen inländischen Empfänger gerichtet sind und von diesem neu abgefertigt und weiter versandt werden, sind in jedem Falle anzumelden, auch wenn sie den zoll- oder bahnamtlichen Verschluß nicht verlassen. Eine Anmeldung erübrigt sich nur dann, wenn neue Begleitpapiere lediglich aus tariflichen Gründen durch die Reichsbahn ausgefertigt werden. Der Frachtbrief wird dann durch die Reichsbahn mit einem besonderen Vermerk versehen.

2. Zwischenauslandsverkehr im Sinne des Vereinszollgesetzes, d. h. die Beförderung von Waren aus dem deutschen Wirtschaftsgebiet durch das Ausland oder über See nach dem deutschen Wirtschaftsgebiet.

3. Reiseverkehr: Gegenstände, die Reisende zum persönlichen Gebrauch mit sich führen.

4. Kleiner Grenzverkehr: Verkehr mit Waren in kleinen Mengen zwischen den Bewohnern von Grenzgebieten, dessen Umfang von den örtlichen Landesfinanzämtern festgesetzt wird.

5. Der Verkehr der grenzdurchschnittenen Grundstücke.

6. Proviant und Ausrüstung für ausgehende deutsche Schiffe.

7. Die Ausfuhr von Waren in Briefen oder Drucksachen (nicht in Päckchen und Wertbriefen). Hier ist zu beachten, daß Zahlungsmittel, Wertpapiere und Dokumente nicht als Ware anzusehen sind. Bei ihrer Versendung in das Ausland ist also eine Exportvalutaerklärung nicht erforderlich. Es ist aber zu prüfen, ob nicht eine Genehmigung der Devisenbehörden erforderlich ist.

Wie ist die Exportvalutaerklärung abzugeben?

Die Abgabe der Exportvalutaerklärung hat auf einem besonderen Formular I zu erfolgen, das bei den Reichsbankanstalten erhältlich ist. Der Abschnitt A ist spätestens drei Tage nach Versendung der Ware der örtlich zuständigen Reichsbankanstalt zu übersenden. Der Abschnitt B wird in der Regel den Begleitpapieren beigefügt, begleitet die Ware bis zur Grenze und wird dort der Grenzzollstelle übergeben. Bei Versendung mit der Post ist er der Aufgabepostanstalt zu übergeben. Der Abschnitt B wird durch Zollstelle oder Post ebenfalls der zuständigen Reichsbankanstalt übersandt.

Grundsätzlich ist jeder Sendung eine Erklärung auf Abschnitt B beizufügen, und zwar auch bei Sammelsendungen. Eine Erklärung reicht nur dann für mehrere Sendungen aus, wenn diese Sendungen auf Grund eines Verkaufsabschlusses durch einen Absender an einen Empfänger in einem Lande gehen. Die Anzahl der abzugebenden Erklärungen deckt sich daher nicht immer mit der Anzahl der für statistische Zwecke abzugebenden Ausfuhranmeldescheine.

Für die Ausfuhr nach Mandschukuo ist ein besonderes dreiteiliges Formular hergestellt worden, da Exporte nach Mandschukuo von einem Doppel der Exportvalutaerklärung begleitet sein müssen.

Wer ist zur Abgabe der Exportvalutaerklärung verpflichtet?

Zur Abgabe des Abschnittes A ist grundsätzlich der „Ausführer“ verpflichtet, d. h. derjenige, dem die aus der Ausfuhr bestehende Forderung zusteht, also grundsätzlich der Verkäufer (Eigenverkäufer oder Kommissionär). Als Verkäufer gilt auch derjenige, der die Ware an seine ausländische Zweigniederlassung liefert oder sie im Auslande in Kommission gibt. Beim aktiven Veredelungsverkehr ist derjenige verpflichtet, der die Veredelung vornimmt, beim passiven Veredelungsverkehr derjenige, für dessen Rechnung die Veredelung im Auslande vorgenommen wird. Bei Versendung mit der Post ist der Absender erklärungspflichtig. Ausführer sind weiter verpflichtet, dreimal monatlich auf einem besonderen Formular II der Reichsbank mitzuteilen, welche Exporterlöse bei ihnen eingegangen sind. Durch die Anmeldung auf Abschnitt A wird zugleich der Anbietungspflicht für eine etwa aus der Ausfuhr entstehende Forderung an das Ausland genügt. Auf Grund der Ausfuhr erworbene Zahlungsmittel (Geldsorten, Auszahlungen, Wechsel, Schecks) sind allerdings der Reichsbank noch besonders anzubieten.

Die Anmeldung auf Abschnitt B hat derjenige vorzunehmen, der die Ware beim Grenzübertritt im Besitz hat, also in der Regel der Spediteur oder Frachtführer (z. B. die Reichsbahn). Bei Versendung mit der Post ist der Abschnitt B ebenfalls durch den Absender der Post zu übergeben. Frachtführer dürfen Sendungen, die nach dem Ausland gerichtet sind, nur befördern, wenn die Sendung von dem Abschnitt B begleitet ist.

Zuwiderhandlungen gegen die Vorschriften über die Abgabe von Exportvalutaerklärungen sind strafbar.

Rund um den Mahnbrief

Das Blatt für wirtschaftliche Werbung („Seidels Reklame“) bringt über diese Frage u. a. folgende interessante Bemerkungen:

Es wird noch viel zu sehr nach Schema F gemahnt. Es fällt fast keinem Menschen ein, sich auf unsere heutige Zeit oder gar auf den Kunden individuell einzustellen. Da flattern seit Jahren die gleichen gedruckten Mahnbriefe (natürlich mit anhängender Zahlkarte, denn das hält man für das Besondere) dem Kunden auf den Tisch. Wenn er den „blauen Brief“ sieht, stellt er nur (wenn er's schon tut!) die schuldige Summe fest — das übrige weiß er schon, und damit flattert die Mahnung in den Papierkorb. In den meisten Fällen ist es bestimmt so.

Wie sich der Geldeingang beträchtlich steigern läßt, zeigt folgende Methode. Vorausgeschickt wird, daß wir mit guten Vervielfältigungen arbeiten und die Auswahl, Zahlungsfrist und Markbeträge mit andersfarbigem Farbband sauber einsetzen. Wir machen einen Unterschied zwischen guten, normalen und schlechten Zahlern. Dementsprechend haben wir Mahnbrief 1, 2 und 3 abgestuft. Wir haben also einen ersten Mahnbrief, für Kunden, die bisher prompt bezahlt haben, also ohne Anmahnung, einen ersten Brief für Schuldner, die früher schon gemahnt wurden — und einen Brief für säumige Zahler, die bei jeder Lieferung zwei bis viermal gemahnt werden müssen. Dadurch wird also das Mahntempo und die Art der Mahnung von vornherein festgelegt.

Nun aber das Wichtigste: Der Erfolg jedes einzelnen Mahnbriefes wird von uns genau statistisch Oktober den, im November den und meinetwegen im vorigen Monat den Prozentsatz an Erfolg. Wir merken also sofort, wenn ein Mahnbrief nicht mehr so zieht. Wir können auch bei Entwurf eines neuen erfaßt. Wir wissen genau, der Mahnbrief 1 hatte im Mahnbriefes nach dem ersten Monat sagen, warum er so gut, oder warum er so schwach war. Mahnungen, die Geld bringen sollen, haben ein gewisses Etwas, wie der Werbebrief, der wirken soll. Dieses Etwas kann man nicht lehren, aber man spürt es aus jedem Brief heraus, wenn man einmal eine solche Erfolgskontrolle durchgeführt hat.

Wir haben auf diese Weise unseren Mahnbriefen ein besonderes Niveau gegeben. Hatten wir früher einen Erfolg von rund 45 Prozent, so haben wir diesen Mahnungs-Erfolg inzwischen auf etwa 70 Prozent (als Durchschnitt gesteigert!) Wir haben 1. Mahnungen, die 86, 92 und sogar 100 Prozent Erfolg hatten. Als „Erfolg“ wird gebucht, wenn der Kunde entweder den Betrag voll oder einen Teilbetrag bezahlt.

Es erscheint nicht angebracht, hier bestimmte Textvorschläge zu machen, weil Briefe, die bei einigen Kunden ausgezeichnet wirken, im anderen Falle nicht den Erfolg haben.

Wir sind heute mit dem Zahlungsbefehl nicht mehr so schnell bei der Hand, wie es früher der Fall war. Wir wissen, daß es bei manchen Kunden nicht am guten Willen fehlt und auch das Gefühl der Unsicherheit ist heute nicht mehr so groß, wie in vergangenen Jahren. Deshalb versuchen wir es, mit dem Kunden in Güte fertig zu werden. Als letzten Brief schicken wir dem Kunden die Androhung des Zahlungsbefehls, wobei wir betonen, daß wir die Hilfe des Gerichts nicht gern in Anspruch nehmen. Wir rechnen dem Kunden gern die Kosten vor, die ihm entstehen — und das zieht in den meisten Fällen. Die wenigen, die noch übrig bleiben, bekommen eine Abschrift des Zahlungsbefehls mit dem Hinweis: der Zahlungsbefehl ist fertig, in fünf Tagen geht er zum Gericht, wollen Sie sich nicht die Kosten und Unannehmlichkeiten ersparen? — — Und dann bleiben wirklich nur noch einige, ganz hartgesottene Schuldner übrig, die den Zahlungsbefehl auch verdienen.

Wahrheit in der Werbung

Der Werberat der Deutschen Wirtschaft hat zu folgenden Werbemethoden Stellung genommen:

„Mein Name bürgt für sorgfältige Ausführung". Als Tatsachenbehauptung ist eine derartige Schlagzeile unfaßlich, als Versprechen jedoch verständlich und werberechtlich zulässig. Auch die Werbeform „Persil bleibt Persil" liegt in der gleichen Richtung. Sie enthält keine Tatsachenbehauptung, denn sie unterliegt keiner Nachprüfungsmöglichkeit, als Erinnerungszeichen erfüllt der Satz jedoch seinen Zweck, indem er sich auf die Dauer der Hausfrau einprägt, so daß diese beim Einkauf eines Waschmittels immer wieder an ein bekanntes Erzeugnis erinnert. Immer wenn eine Werbeform einer Werbung in der Wunschform, in der Befehlsform oder als Erinnerungszeichen erscheint, bleibt der Tatsachenbegriff unberührt.

„besser als ...." und „ebenso gut wie ....". Glaubt ein Wettbewerber im Einzelfalle mehr leisten zu können als die Konkurrenz, dann darf er nach wie vor seine Vorzugsstellung werbetechnisch ausnutzen, aber unter der Voraussetzung, daß dieses nicht in Form des Werturteils, sondern in einer sachlichen Begründung geschieht. Schon eine Formulierung wie „Meine Schreibmaschinen sind die besten" ist sehr bedenklich, da es nicht leicht ist, den lückenlosen Wahrheitsbeweis für eine solche Behauptung zu erbringen. In der Regel enthalten derartige Werbeformen eine unzulässige Uebertreibung und damit gleichzeitig auch eine Herabsetzung der Konkurrenzleistungen, da jeder unbefangene Leser aus einem solchen Werbespruch sinngemäß den Eindruck empfängt, als ob andere Schreibmaschinen von geringerer Güte seien. Im Wettbewerb findet nämlich jede Anpreisung ihre dem natürlichen Rechtsempfinden entsprechende Grenze in der Rücksichnahme auf die berechtigten Interessen der Wettbewerber, und somit werden die Belange der Konkurrenten verletzt, wenn Ausdrücke zur Verwendung gelangen wie „Wir leisten mehr", „Meine Firma ist leistungsfähiger", „Bei Lehmann haben Sie größere Auswahl".

„Mein Putzmittel kostet das gleiche wie die übrigen, es leistet jedoch bei gleicher Verwendungsweise das Doppelte." Der Werberat will bekanntlich gerade den Grundsatz des Leistungswettbewerbs fördern, und es muß dem Hersteller einer guten Ware die Möglichkeit gegeben sein, dem Publikum die Vorzugsstellung seines Erzeugnisses klar vor Augen zu führen. Eine Schlagzeile wie die obige beeinträchtigt sicherlich bestimmte Erzeugnisse der Konkurrenz nicht. Vielmehr bringt sie lediglich einen Fortschrittsgedanken zum Ausdruck. Werbesätze dieser Art sind deshalb erlaubt, wenn sie wirklich das halten, was sie versprechen. Aus diesen Gründen kann auch jemand sagen, daß die von ihm gelieferten Turbinen 50 % billiger arbeiten als die des anderen Systems. Der Erfinder eines neuartigen Rasierapparates kann das von ihm erfundene System zu seinen früheren Systemen in Beziehung setzen. Immer ist jedoch Voraussetzung, daß diese Auseinandersetzung in Form eines Systemkampfes sich freihält von ehrverletzenden Angriffen und von bewußt oder grobfahrlässig aufgestellten wahrheitswidrigen Behauptungen.

„Die kluge Hausfrau heizt nur das gute Neger-Brikett". Würde es jedoch heißen, daß die sparsame Hausfrau nur das Neger-Brikett heizt u. dergl., dann läge in dieser Werbeform bereits die Behauptung, daß eine bestimmte Ware im Gegensatz zu anderen Erzeugnissen ähnlicher Art sparsamer im Verbrauch oder Gebrauch ist, womit aber bereits die verbotene Herabsetzung des Wettbewerbers beginnt.

Anders sind wiederum Ankündigungen zu behandeln, in welchen der Luxuscharakter eines Gegenstandes bewußt betont wird, wodurch die Gefahr der Herabsetzung des gewöhnlichen Gebrauchsgutes ausgeschlossen ist. Dieses trifft z. B. zu bei einer Werbeform wie „Nur in der echten Bernsteinspitze spüren Sie die Köstlichkeit des Duftes einer guten Zigarre", denn dieser Text ist keiner Mißdeutung ausgesetzt, er setzt die gebräuchlichen Holz- und Papierzigarrenspitzen nicht herab. Aus diesem Grunde ist es auch zulässig zu sagen, „Der Kenner raucht nur die echten Mexiko", oder „Zum Neujahrsfeste trinken Sie nur den bekannten X-heimer Sekt".

„Mein Erzeugnis kommt dem bekannten Markenartikel meiner Branche völlig gleich in der Qualität, es ist aber billiger." Eine derartige Werbung stellt nach der Stellungnahme des Werberats den Versuch des billigeren Wettbewerbers dar, die Früchte fremder Arbeit für sich zu ernten. Denn eine Firma, die eine Ware zunächst auf den Markt gebracht hat, mußte für ihre Einführung erhebliche Aufwendungen machen, so daß es unzulässig ist, mit Hilfe des Vergleiches auf diese Weise Nutzen aus der fremden Werbetätigkeit zu ziehen. Auch die Schlagzeile, „Wer wird denn heute noch Fußböden streichen, wenn es Bodenbelag gibt, der auch nicht mehr kostet", greift nach der Stellungnahme des Werberats in unzulässiger Weise in die Kundenweite des Konkurrenten ein und führt zu einer unzulässigen Herabsetzung der Wettbewerbserzeugnisse.

„Gutes Fahrrad nur RM 40,—". Hier kommt es für die Zulässigkeit einer solchen Ankündigung immer darauf an, ob die mit „nur" angekündigten Preise den üblichen Marktpreisen entsprechen oder nicht. Liegen nämlich die so gekennzeichneten Preise nicht erheblich unter dem Preisstand, der sonst für Waren in ähnlicher Qualität üblich ist, dann ist die Benutzung dieser Werbeform unzulässig. Der Sonderausschuß zur Regelung des Wettbewerbsrechts des deutschen Industrie- und Handelstages sagt in einer Begründung zu dieser Frage, daß das Wort „nur" als Zusatz zu einer Preisangabe von dem überwiegenden

Teil der Verbraucher als ein Vergleich mit den Preisen der Wettbewerber empfunden wird. Das Publikum hat den Eindruck, als ob jemand auf ein besonders günstiges Angebot hindeuten wolle, und es verstößt deshalb gegen das vom Werberat aufgestellte Gebot nach Wahrheit und Klarheit in der Werbung, wenn ein mit „nur" gekennzeichneter Preis diesen Vorstellungen des Käufers nicht gerecht wird.

Das Gebot der Werbelauterkeit findet auf alle Arten von Wirtschaftswerbung Anwendung, also auch auf Anerkennungs- und Dankschreiben. Es ist nur zu selbstverständlich, daß ein mit überschwänglichen Worten für eine Ware gespendetes Lob leicht zur Marktschreierei verleitet und in dieser Form gleichzeitig die Ware des Wettbewerbers in ihrem Absatz in unzulässiger Form beeinträchtigt. In diese Reihe gehören Ausdrücke wie „Ihre Preisliste enthält tatsächlich konkurrenzlose Angebote", oder „Ihre Baustoffe sind die besten, die man erhalten kann." Will der Werbungtreibende derartige Anerkennungsschreiben in seiner Werbung benutzen, dann muß er beachten, daß er sich den Richtlinien des Werberechts entsprechend die Gedanken einer Anerkennungserklärung zu eigen macht und deshalb für ihren Inhalt voll verantwortlich ist, obwohl das Anerkennungsschreiben den Namen des Ausstellers, den Beruf, seine Anschrift sowie Ort und Straße der Ausstellung enthalten muß. Jedoch ist nicht jede werbetechnische Verwendung von Auszügen aus Zuschriften als Anerkennungsschreiben zu werten, denn der Werberat hat ausdrücklich entschieden, daß als Dank- und Empfehlungsschreiben nur solche Manuskripte zu gelten haben, die sich in der Hand des Veröffentlichenden befinden, und deren Vorlage im Original oder in einer entsprechenden Wiedergabe für den unbefangenen Beurteiler zur Nachprüfung der Glaubwürdigkeit unbedingt erforderlich ist.

Bücherbesprechung

Die Warenpflege. Ratschläge und Lehrsätze zur zweckmäßigen Lagerung und Behandlung der Lebensmittel, Kolonialwaren, Feinkostartikel und der einschlägigen chemischen Erzeugnisse von Fritz Krake.

Das im Verlag der Deutschen Handels-Rundschau bereits in dritter erweiterter Auflage erschienene Werk verfolgt den Zweck, dem Kaufmann fachliche Ratschläge und Anregungen zu geben, seine Kenntnisse in der Warenpflege und Lagerung sowie über zahlreiche andere Fragen zu erweitern. Der vielseitige Inhalt ist systematisch geordnet, wodurch eine schnelle Orientierung gewährleistet wird. Die Ratschläge basieren auf den Forschungen der Wissenschaft, ohne daß die erprobte Praxis beiseite geschoben wird. Obwohl das Buch auf reichsdeutsche Verhältnisse abgestellt ist, und daher nur die im Reich geltenden Gesetze und Verordnungen berücksichtigt, wird es auch von den Angehörigen des Danziger Kolonialwaren- und Feinkosthandels mit Nutzen gebraucht werden können. Insbesondere dem heranwachsenden Nachwuchs dieses Handelszweiges kann es als wertvolles Nachschlagewerk bei der Ausbildung wertvolle Dienste leisten.

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet, der mit Verfasser gezeichneten Artikel nur mit Genehmigung des Verfassers. Schriftleiter und verantwortlich für den redaktionellen Teil: Dr. Herbert Mau; ständiger Stellvertreter des Schriftleiters: Diplomvolkswirt Rudolf Neumann.

Schriftleitung und Verlag: Danziger Wirtschaftszeitung Danzig, Hundegasse 10.

Verantwortlich für Anzeigen und Geschäftliche Mitteilungen aus dem Gebiet der Freien Stadt Danzig: Bruno Gülsdorff, Hohenstein i. Freistaat; aus dem Deutschen Reich, Polen, England, Holland, Belgien: Otto Doerr, Danzig-Schidlitz. Die „Danziger Wirtschaftszeitung" erscheint wöchentlich am Freitag. Einzelpreis 0,75 G, Bezugspreis durch die Post: im Inland 6,— Gulden je Vierteljahr, im Deutschen Reich 4,50 RM je Vierteljahr, nach Polen unter Kreuzband 10,— Zł. je Vierteljahr, für das übrige Ausland 12,— G je Vierteljahr. Anzeigenpreise nach Tarif.

Anzeigen-Annahme für den Freistaat: Bruno Gülsdorff, Hohenstein i. Freistaat, für das Deutsche Reich, Polen, England, Holland und Belgien: Otto Doerr, Danzig, Postfach 330.

Druck von A. Schroth, Danzig, Heilige-Geist-Gasse 83.

Die „D. W. Z." kann ständig eingesehen werden:

Im Deutschen Reich:

bei den Industrie- u. Handelskammern in: Berlin, Bochum, Bremen, Breslau, Chemnitz, Duisburg-Ruhrort, Düsseldorf, Elbing, Frankfurt a/M., Freiburg, Halle, Hamburg, Hannover, Köln a/Rh., Königsberg, Lübeck, Magdeburg, München, Saarbrücken, Schneidemühl, Stettin, Stolp i. Pom., Stuttgart.

bei den Verbänden: Reichswirtschaftskammer Berlin, Deutscher Wirtschaftsdienst Berlin, Reichsgruppe Industrie, Berlin, Reichsverband der deutschen Presse, Abt. Wirtschaft, Berlin SW 68, Wilhelmstraße 130/132, Verein deutscher Spediteure e. V., Berlin NW 7, Zentrale zur Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs, Berlin W 8, Behrenstr. 23.

bei Behörden: Auswärtiges Amt, Berlin, Reichsbankdirektorium, Berlin, Reichswirtschaftsministerium, Berlin, Internationales Arbeitsamt, Berlin W 62, Kurfürstenstraße 105.

bei übrigen Stellen: Handelsvertretung der UdSSR. in Deutschland, Sekretariat, Berlin SW 68, Lindenstr. 20/25, Preußische Staatsbibliothek, Berlin NW 7, Deutsche Rechts- u. Wirtschafts-Wissenschaft-Verlagsges. m. b. H., Berlin W 35, Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit, Berlin, „Die Ostwirtschaft", Berlin W 10, Forschungsstelle für den Handel, Berlin NW 7, Luisenstr. 58, Bibliographie der Sozialwissenschaften, Berlin W 10, Lützowufer 6/8, Osteuropa-Institut, Breslau 1, Neue Sendstr. 18, Staatswissenschaftliches Seminar der Universität Greifswald, Hamburgisches Welt-Wirtschaftsarchiv, Hamburg 36, Poststr. 19, Institut für Sozial- u. Staatswissenschaften an der Universität Heidelberg, Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel, Eildienst G. m. b. H., Königsberg, Osteuropäischer Holzmarkt, Königsberg, Ostmessehaus, Verlag des Osteuropamarkt, Königsberg, Kaiser-Wilhelm-Damm, Volkswirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel, Bibliothek des Wirtschaftsinstituts für Rußland und die Oststaaten, Königsberg Pr., Adolf-Hitler-Straße 6/8, Volkswirtschaftliches Seminar der Universität Leipzig, Bibliothek der Universität Marburg, Verlag „Der deutsche Handel", München 23, Deutsches Auslandsinstitut, Stuttgart, Haus des Deutschtums.

In Polen:

bei den Handelskammern in: Gdingen, Kattowitz, Krakau, Lemberg, Lodz, Lublin, Posen, Sosnowice, Warschau, Wilna.

bei Behörden: Ministerium für Industrie und Handel, Warschau (in 3 Abteilungen), Staatliches Exportinstitut (Panstwowy Instytut Eksportowy), Warschau, Elektoralna 2, Statistisches Hauptamt, Bibliothek (Głowny Urząd Statystyczny), Warschau, Jerozolimska 32.

bei Verbänden: Wirtschaftsverband städtischer Berufe, Bromberg, ul. Marcinkowskiego 11, Koło Literatów i Dziennikarzyi Bialystolk, Wirtschaftsverband für Polen, Kattowitz, Geschäftsstelle Posen der deutschen Sejm- und Senatsabgeordneten für Posen und Pommerellen, Posen, Wały Leszczynskiego 2, Związek Fabrykantów Poznan, Rzeczy Pospolityj 1, Pommereller Landwirtschaftsgesellschaft (Pomorskie Towarzystwo Rolnicze), Thorn, Centrala Związku Kupców (Zentralverband der Kaufmännischen Vereine), Warschau, Centralny Związek Polskiego Przemysłu, Warschau, Verein polnischer Kaufleute (Stowarzyszenia Kupców Polskich), Warschau Szkolna 10, Chemischer Verband der Großindustrie, Warschau.

bei übrigen Stellen: Getreide und Warenbörse, Lublin, Górnośląskie Wiadomości Gospodarcze, Kattowitz, „Kupiec", Posen, Bratnia Pomoc, Posen, Informator Eksportowy, Warschau, Elektoralna 2, Biblioteka Sejmu, Warschau, Legation de Suisse, Warschau, Bibliothek der Handelshochschule in Warschau, Warschauer Effekten- und Devisenbörse, Warschau, Delegatur der Kammer für Außenhandel zu Danzig (Gedel), Warschau, Senatorska 36.

In den Randstaaten:

in Libau: John Hahn, Toma iela 59,
in Memel: Handelskammer,
in Reval: Kaufmannskammer.

Im übrigen Ausland:

in Aalst: Handelskammer van Aalst,
in Amsterdam: Bureau voor Handelsinlichtingen (Bureau für auswärtige Handelsbeziehungen), Oudebrugsteeg 16,
in Ankara: Türkisches Außenhandelsamt „Türkofis",
in Budapest: Budapester Handels- und Gewerbekammer, Deutsch-Ungarische Handelskammer,
in Buenos Aires: Hall de Extranjeros,
in Bukarest: Industrie- und Handelskammer, Institut Economique Roumain,
in Genf: Société des Nations (Völkerbund),
in s'Gravenhage: Vredes-en Volkenbondstentoonstelliing 1930, Jan van Nassaudtradt 93,
in Kopenhagen: Königl. dänisch. Ministerium des Aeußern, Grosserer Societetets Komitee,
in London: Handelskammer, British Overseas Bank, „European Finance",
in Lausanne: Schweizerische Zentrale für Handelsförderung,
in Manchester: Manchester Chamber of Commerce,
in Moskau: Handelskammer der UdSSR. für den Westen,
in Paris: Handelskammer zu Paris, Internationale Handelskammer,
in Philadelphia: Philadelphia Commercial Museum,
in Prag: Schriftleitung der Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer, Vertretung der polnischen Eisenbahnen und der Häfen Danzig und Gdingen, Prag II, Jungmanova 38I,
in Reichenberg: Handels- und Gewerbekammer, Allgemeiner deutscher Textilverband, Mühlfeldstr. 6,
in Rom: Istituto Nazionale per l'Exportazione,
in Rotterdam: Kammer van Koophandel en Fabrieken voor Rotterdam,
in Stockholm: Allgemeiner Schwedischer Exportverein,
in Tel-Aviv: Palästinisch-Polnische Kammer für Handel und Industrie (Palestinian-Polish Chamber of Commerce and Industry), Allenbystr. 101,
in Wakayama: Research Department of The Wakayama Higher Commercial School,
in Washington: Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Department of Commerce, Kongreß-Bibliothek (Library of Congress) D. C.,
in Wien: Kammer für Handel, Gewerbe und Industrie, Deutsche Handelskammer in Wien, Rumänisches Wirtschaftsarchiv, Wien II, Institut für Verkehrs- und Versicherungswesen an der Hochschule für Welthandel, Wien XIX,
in Zürich: Handelskammer.